Nogaro, Bertrand

Éléments d'économie politique…v. 1-2

Paris

1913-1914

98-84471-2
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

# BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED -- EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

330
N686

**Nogaro, Bertrand,** 1880–

Éléments d'économie politique ... par Bertrand Nogaro ... Paris, M. Giard & E. Brière, 1913–14.

2 v. diagrs. 18½cm.

CONTENTS.—v. 1. Production—circulation.—v. 2. Répartition—consommation—doctrines.

2d ed. pub. under title: Traité élémentaire d'économie politique.

1. Economics.

Library of Congress HB173.N6 12-29625 Revised
Copyright A—Foreign 6365, 9588



## TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35 mm REDUCTION RATIO: 9:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 12/1/98 INITIALS: N.V.

TRACKING #: 33412-33413

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

100 mm

A5

1.0 1.1 1.25 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.5 2.8 3.2 3.6 4.0 4.5 5.0 5.6 6.3

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

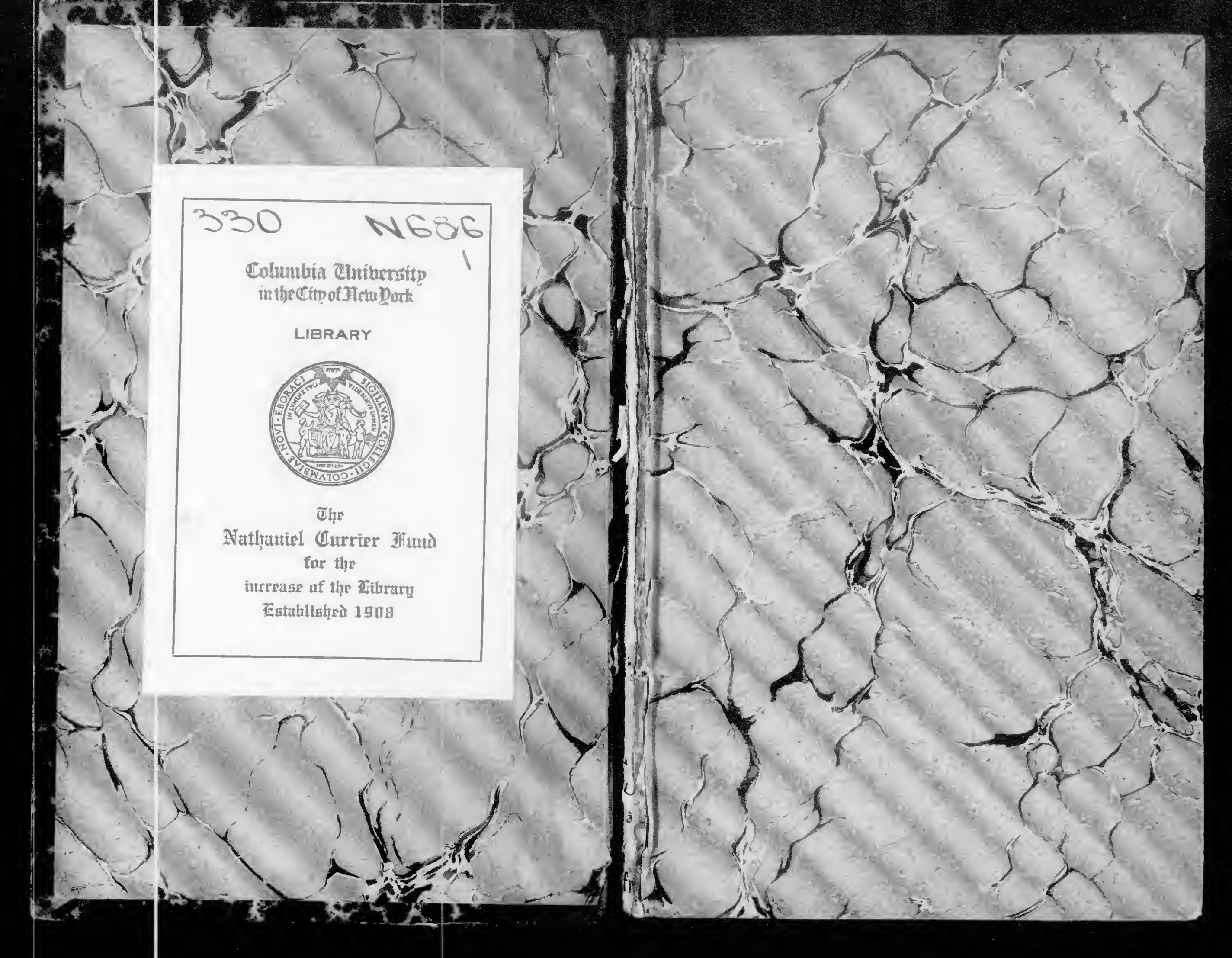
1.0 mm

1.5 mm

2.0 mm

# Volume 1


330
N686



330 N686
1
Columbia University
in the City of New York
LIBRARY
The
Nathaniel Currier Fund
for the
increase of the Library
Established 1908

Currie

Eléments

# d'Économie Politique

Production — Circulation

## DU MÊME AUTEUR

**Le rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative.** Paris, Giard et Brière, 1904. (*Epuisé*).

**L'arbitrage obligatoire.** *Etude économique et juridique*, Paris, Georges Roustan, 1906. (*Epuisé*).

**Contribution à une théorie réaliste de la monnaie.** (*Rev. d'écon. polit.*, oct. nov. 1906).

**Les dernières expériences monétaires et la théorie de la dépréciation.** (*Rev. écon. intern.*, sept. 1908).

**L'expérience bimétalliste du XIX[e] siècle et la théorie générale de la monnaie.** (*Extrait de la Rev. d'écon. polit.*, oct. nov. 1908. Paris, Larose et Ténin).

**La réforme monétaire en Indo-Chine.** (*Revue écon. intern.*, juin 1909).

**L'Australie.** *Esquisse de géographie économique.* (*Rev. écon. intern.*, juillet 1909).

**Les régimes douaniers.** *Législation douanière et traités de commerce* (avec la collaboration de M. Moye). Paris, Colin, 1910.

**Le problème du change espagnol.** (*Rev. écon. intern.*, octobre 1910).

**Le problème national des échanges avec l'extérieur.** (*Rev. écon. intern.*, février 1911).

**La Banque de France et les nouvelles conventions.** (*Revue polit. et parlem.*, avril 1912).

**Les banques d'émission et leur évolution contemporaine.** (*Rev. écon. intern.*, juin 1912).

**L'évolution du commerce, du crédit et des transports depuis 150 ans** (dans l'Histoire universelle du travail, dirigée par M. G. Renard), avec la collaboration de M. W. Oualid, Paris, Alcan, 1913 (*en préparation*).

---

# Eléments d'Economie politique

★

## Production — Circulation

PAR

**BERTRAND NOGARO**

PROFESSEUR AGRÉGÉ D'ÉCONOMIE POLITIQUE
A LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE CAEN




PARIS (5e)

M. GIARD & É. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

16 RUE SOUFFLOT ET 12 RUE TOULLIER

1913

---







# *AVANT-PROPOS*

*Le livre que voici présente, sous une forme condensée, un cours professé devant des étudiants en droit, de première et de deuxième année.*

*Il a simplement pour but de donner une idée d'ensemble du mécanisme de la vie économique et de son fonctionnement, principalement dans la société contemporaine. Et c'est à cette conception qu'a été subordonné son plan général.*

*L'auteur a conservé les grands cadres classiques (Production et Circulation, Répartition, Consommation), qui lui paraissent suffisamment logiques, et d'ailleurs commodes ; mais, préoccupé de montrer comment les diverses manifestations de l'activité économique s'enchaînent et se coordonnent, il a renoncé parfois au bénéfice de subdivisions simples, pour adopter une méthode*

*d'exposition un peu plus complexe, et qui comporte sans doute quelques redites. Il s'est efforcé du moins, de ne passer que progressivement du connu à l'inconnu, et de ne pas exposer le fonctionnement combiné les principales institutions économiques avant d'en avoir étudié séparément les éléments. Il espère avoir ainsi rendu aisément accessible l'étude de quelques problèmes qu'on pourrait, au premier abord, juger un peu téméraire d'aborder dans un ouvrage aussi élémentaire.*

*Dans le cours de son exposé, l'auteur n'a pas cru devoir séparer la « théorie » de la « description ». Il lui arrive souvent de passer assez rapidement, d'un chapitre, ou même d'un paragraphe, à l'autre, de propositions très générales à des propositions sensiblement plus particulières. Mais, en cela, il estime ne faire que se conformer à la nature de l'objet étudié : car, les diverses manifestations de la vie économique sont déterminées à la fois par les conditions les plus essentielles de l'existence humaine et par des circonstances propres à un état donné de civilisation.*

*L'auteur s'est efforcé, dans l'ensemble de, ne présenter que des résultats acquis, et il a évité, autant que possible, de se livrer à des discussions auxquelles la bièveté de l'ouvrage eût risqué de donner une tournure superficielle et fallacieuse. Il s'est borné à signaler en note quelques travaux — pour la plupart de langue française — qui pourraient être commodément consultés par le lecteur.*



*La nature de l'ouvrage ne permettait d'ailleurs pas à l'auteur lui-même de se livrer à des recherches personnelles sur toutes les matières qu'il était tenu d'embrasser. Il ne croit donc pas avoir à s'excuser de s'être largement inspiré, en bien des points, d'ouvrages classiques, ou dignes de l'être, auxquels il a, du reste, rendu hommage par de fréquentes citations. Par contre, il s'est appuyé sur ses travaux antérieurs dans les cas où ils lui ont paru être de nature à faciliter la mise au point de son exposé : notamment en ce qui concerne l'étude des systèmes et des phénomènes monétaires, l'étude du crédit et celle des échanges internationaux.*

# ERRATA

AVANT-PROPOS, p. VI. dernière ligne au lieu de l'ensemble de, lire *l'ensemble, de*

P. 32. En note. Au lieu de Durckheim, lire *Durkheim.*

P. 96. En note. Au lieu de Gèze, lire *Jèze;* au lieu de Seeligmann, lire *Seligman*

P. 103 ligne 9. Au lieu de Cependant, ce n'est pas seulement, enidosant, lire *Cependant, ce n'est pas seulement en posant,*

P. 104, lignes 15-16 au lieu de l'Allemand, lire *l'Allmend*

P. 246, sixième et septième ligne. *Supprimer* les mots : *à l'égard de cette place*

P. 246, quatrième avant-dernière ligne, lire *25.221 francs*, au lieu de 25 fr. 221

— Troisième avant-dernière ligne, lire *25.270 francs*, au lieu de 25 fr. 270

P. 248, onzième ligne, lire *revirement* et non accroissement.

P. 279, ligne 4. Au lieu de banques d'admission, lire : *banques d'émission.*

P. 293. En note, dernière ligne, au lieu de $^1/_2$ lire 1 $^1/_2$.

P. 296. Note 1, deuxième ligne. Au lieu de empêche, lire empêch*a*.

P. 299. L'alinéa « D'une façon assez analogue. » doit être lu avant l'alinéa « 3° La vente... ».

P. 300. première ligne. Au lieu de longue, lire *lorsque*

P. 317, la première ligne de cette page doit être lue la dernière.

# INTRODUCTION

—

## § 1. — Qu'est-ce que l'Economie politique ?

L'expression d'Economie politique a, dans sa majesté traditionnelle, quelque chose d'un peu fallacieux ; et il arrive souvent qu'une explication soit nécessaire pour dissiper l'erreur ou l'équivoque qui existe dans l'esprit de bien des lecteurs. En effet, le sens originel des mots qui la composent (*oïkos* signifie maison et *polis*, cité) évoque des idées différentes, voire même contradictoires, dont l'enchaînement logique n'apparaît pas clairement même à l'étymologiste : il y est question, sans que l'on puisse deviner dans quelle mesure, et dans quel rapport exact, de ce qui est domestique, et partant strictement privé, et de ce qui est public. Aussi, le profane se laisse-t-il généralement impressionner par celui des deux termes dont il pense le mieux saisir la signification ; et il incline —

conformément, d'ailleurs, à la conception des premiers économistes eux-mêmes — à imaginer que l'Economie politique doit être quelque branche de la science, ou de l'art, du gouvernement.

Aussi, puisque l'interprétation littérale de la dénomination consacrée ne nous renseigne pas exactement sur le contenu de l'Economie politique, nous allons entreprendre de définir cet ordre d'études en exposant quel est son objet.

Cet objet nous est familier, et il suffit de faire appel à notre expérience de tous les jours pour le reconnaître.

Voici, par exemple, un cultivateur dans son champ, un ouvrier sur le chantier ou dans l'usine, un commerçant dans sa boutique, un commis dans son bureau, un facteur des postes sur la route, un médecin chez son malade, un professeur dans sa chaire, un artiste dans son atelier, un acteur sur la scène. Les occupations de ces personnages sont certes, très variées, et leurs actes matériels n'ont rien de bien caractéristique : on peut faire de la musique, peindre ou modeler, parler, écrire, marcher, manier des outils, ou même remuer la terre pour donner satisfaction aux désirs les plus divers, par exemple pour se distraire ou se délasser. Cependant, nous savons fort bien que les hommes que nous considérons ont actuellement un *but commun*, qui est, comme on dit vulgairement, de « *gagner leur vie* » : directement ou indirectement, ils agissent en vue de *se procurer ce qui*



*leur paraît nécessaire ou désirable pour vivre* (1).

Et c'est par là que nous pouvons distinguer leur activité des autres formes de l'activité humaine. Cette activité est ce que l'on nomme *l'activité économique*, et l'étude de ses manifestations constitue la *tâche essentielle* de l'économie politique.

Toutefois, il faut noter qu'un certain nombre d'individus, parmi lesquels se rangent nécessairement les enfants en bas âge, les vieillards infirmes et les malades, ne prennent pas part à l'activité économique. Et, si leur présence ne modifie pas, dans ses principes essentiels, l'organisation économique que nous aurons à décrire, elle influe cependant sur les conditions de la vie économique, en ce sens qu'ils profitent de l'activité économique des autres, et qu'ils participent à la vie économique comme consommateurs. Nous dirons donc, d'une façon plus large encore, que l'*objet* de l'économie politique est la *vie économique*.

Cela posé, il n'est pas impossible de trouver à la vieille expression consacrée par l'usage un sens conforme à l'étymologie des mots qui la composent : l'Economie politique étudie, en effet, des activités individuelles, et poursuivant un but privé, — en quoi elle est à proprement

(1) Nous disons de « se procurer » et non de produire, car, comme nous le verrons plus loin, p. 11, certains individus participent à l'activité économique sans concourir à la production.

parler la science « économique » ; mais elle recherche, en se plaçant à un point de vue extérieur aux individus, comment leurs activités se combinent, et elle considère ces combinaisons comme des manifestations de la vie *sociale*.

L'épithète « politique » ne doit cependant pas faire illusion : dans une organisation sociale comme la nôtre, où l'Etat, comme nous le verrons, joue un rôle dans la vie économique, mais où celle-ci résulte principalement du jeu spontané d'activités privées, la science économique ne doit nullement être confondue avec le corps de doctrines relatives au gouvernement. Il sera, sans doute, loisible à chacun, après l'avoir étudiée, et en s'aidant des données qu'elle fournit, de se demander quelle doit être la part faite à l'autorité publique, et si elle devrait être élargie ou restreinte dans l'intérêt collectif : mais ces appréciations sortent du cadre scientifique que nous nous traçons.

### § 2. — Vie économique et Science économique.

Pour définir l'Economie politique, il ne suffit pas de dire quel est son objet : il faut encore faire admettre que, sans une étude scientifique, cet objet ne nous serait pas suffisamment connu, et, enfin, qu'il peut être connu grâce à cette étude scientifique.

Le premier point est celui dont on peut se convaincre tout d'abord. En effet, si l'expérience



quotidienne nous donne une notion claire de ce qu'est l'activité économique, elle est impuissante à nous faire savoir exactement comment les diverses manifestations de cette activité s'exercent et se combinent dans une société civilisée. Considérons une société comme la nôtre ; les tâches y sont extrêmement variées et subdivisées : chacun semble libre de choisir son emploi, sans souci du voisin et sans autre guide que son intérêt propre ou ses goûts personnels ; et, cependant, il est hors de doute que les activités économiques individuelles ne s'exercent pas au hasard, et que, en l'absence de toute organisation coercitive, en l'absence même de toute conscience précise d'un effort commun, elles se coordonnent : puisque, au total, tous les individus — à de bien rares exceptions près — parviennent tout au moins à subsister. Et il apparaît aussitôt qu'une manifestation de la vie sociale aussi pleine de mystères ne peut être expliquée que par une étude rigoureuse et systématique.

Une telle étude est-elle possible ? Le présent ouvrage a pour but, après et avec beaucoup d'autres, de démontrer qu'elle l'est, du moins dans une certaine mesure, et qu'elle se trouve déjà partiellement réalisée. Nous aurons plus loin l'occasion d'examiner quel degré de précision et de certitude il convient, en chaque espèce, d'attribuer au résultat de nos investigations. Nous nous bornerons ici même à écarter, en quelques mots, l'argument de ceux qui pré-

tendent refuser à l'Economie politique le titre de science, sous prétexte qu'elle ne se plie pas à toutes les méthodes des sciences antérieurement constituées.

L'économiste doit être le premier, sans doute, à formuler des réserves sur la valeur de ses connaissances. Mais, de ce que toutes les méthodes des sciences physiques, par exemple, ne s'appliquent pas à l'Economie politique, il ne résulte nullement que l'Economie politique ne possède pas *d'autres méthodes* pour découvrir la vérité ; nous croyons, au contraire, disposer, pour l'investigation des faits sociaux, de procédés dont on ne dispose pas pour connaître les phénomènes physiques (1).

L'étude de la vie économique peut être poursuivie dans un esprit parfaitement scientifique ; et elle aboutit, comme la plupart des sciences, tantôt à des connaissances très exactes et très générales (2), tantôt à des connaissances moins générales, tantôt encore à des hypothèses ; mais elle atteint, dans l'ensemble, des résultats positifs, dont la valeur et l'étendue dépassent très sensiblement les données de l'observation courante. Aussi, sans vouloir nous attarder davantage à une discussion qui ne serait plus qu'une querelle de mots, n'hésiterons-nous pas à employer

(1) Voir plus loin, 4e livre. *Le développement de la pensée économique*. Sur la méthode économique en général, voir aussi A. LANDRY, *Manuel d'Economique*, Paris, Giard et Brière, p. 43 et suivantes, et FR. SIMIAND, *La méthode positive en science économique*.

(2) Sur la question des « lois naturelles » en économie politique, voir CH. GIDE, *Cours d'Economie politique*, ch. I, § 2.



l'expression de science économique, sans autre ambition, après tout, que d'employer un terme commode — l'expression de science étant la seule dont nous disposions pour désigner un ensemble d'études méthodiques sur un sujet déterminé (1).

### § 3. — Définitions et terminologie.

Une étude rigoureuse et systématique exige tout d'abord les notions précises sur l'objet envisagé, et des termes assez bien définis pour permettre d'exprimer ces notions, sans être exposé à y impliquer des éléments qui seraient de nature à obscurcir les problèmes posés et à fausser les raisonnements. Or, étant donné l'objet de l'Economie politique, son vocabulaire est presque toujours emprunté au langage courant ou à la terminologie spéciale des « affaires ». Le sens usuel des mots que nous emploierons

(1) Nous n'insisterons pas sur la vieille controverse de la « science » et de « l'art » en Economie politique. Comme toutes les disciplines scientifiques, l'Economie politique fournit des données qui peuvent être utilisées, en vue d'une application pratique ; ainsi, une théorie sur la monnaie peut servir à élaborer le système monétaire d'un pays donné : cela, c'est de l' « art » économique. Mais les préceptes relatifs à des applications pratiques ne doivent pas être, se'on nous, mêlés aux *constatations* et aux démonstrations scientifiques qui, seules, constituent l'Economie politique proprement dite.

*A fortiori*, l'économiste n'a-t-il pas à donner son opinion sur la moralité des actes et des faits qu'il enregistre. Il lui convient de dire tout ce qu'il observe, sans se préoccuper des opinions qu'il peut, indirectement heurter ou suggérer. Comme tout homme de science, il se borne à rechercher la vérité, et à l'exposer intégralement, sans commentaires ni réticences.

sera donc souvent assez vague ; et, de plus, notre point de vue de spectateurs diffèrera fréquemment de celui des acteurs. Il nous sera souvent utile, pour bien comprendre, de distinguer des faits que l'on confond dans la pratique,sous une même dénomination, ou, au contraire, d'embrasser d'un seul regard, afin d'en saisir l'enchaînement, des faits que les nécessités de la vie courante font considérer séparément. Aussi conviendra-t-il, principalement dans l'expression des idées générales, d'attacher aux mots que nous empruntons à la langue de tous les jours un sens souvent plus étroit, souvent aussi plus large, mais presque toujours *mieux défini* que celui que leur donne l'usage.

C'est ce que nous allons faire tout d'abord pour un petit nombre de notions fondamentales.

**§ 4. — Trois notions fondamentales : besoins; utilité; richesses.**

Il nous a suffi d'évoquer le spectacle d'un ordre d'activité que la moindre expérience de la vie permet de reconnaître pour comprendre quel est l'objet de la science économique. Cependant, en abordant son étude, il y a lieu de définir plus exactement cet objet.

Nous savons tous que le but de l'activité économique est l'acquisition de choses destinées aux usages les plus divers. Et la moindre réflexion nous montre que cette activité a une raison d'être nécessaire, et qui pourrait être suffisante, dans les conditions *physiologiques* de l'existence humaine.



Nous pouvons respirer, mais nous ne saurions nous nourrir, et, par conséquent, nous ne pourrions subsister, sans un effort conscient exercé sur la matière qui nous entoure, sans ce minimum d'efforts tout au moins qu'il faut pour cueillir un fruit, arracher une racine ou s'emparer d'un animal. Cette *nécessité* où nous sommes de faire des *efforts conscients*, et de *transformer* plus ou moins *le milieu qui nous entoure* pour entretenir notre existence, la langue vulgaire l'exprime en disant que nous avons des *besoins*.

Cependant, l'expérience montre que des mobiles purement psychologiques — le goût de la parure par exemple — poussent l'homme à des efforts du même genre (1). En ce cas, on dirait, dans le langage courant, qu'il s'agit de simples désirs. Mais, comme, parmi les mobiles de l'activité économique, le groupe primordial et essentiel est constitué par les besoins, et que, d'ailleurs, l'Economiste prend l'activité économique comme une donnée, sans avoir à faire de distinction sur ses origines, nous désignerons,

(1) Celui qui confectionne un bijou ou une œuvre d'art peut assurément agir dans un moment de loisir, et trouver dans cet acte même une satisfaction d'ordre purement esthétique. Mais s'il agit pour procurer à autrui des satisfactions esthétiques, en échange desquelles il recevra de quoi satisfaire à ses propres besoins, il accomplira un véritable travail, au sens économique du mot, et il sera vrai, en ce cas, qu'un désir d'ordre esthétique a donné naissance à une manifestation de l'activité économique.

pour la commodité de l'expression, *l'ensemble des mobiles de l'activité économique* par le terme unique de *besoins* (1).

Conséquemment, nous qualifierons *d'utiles* les objets qui permettent de satisfaire aux besoins ainsi définis ; et nous dénommerons *richesses*, ou *biens*, les choses (2) que l'activité de l'homme aura rendues *utiles*, sans rechercher si les besoins auxquels elles répondent sont naturels, factices, imaginaires ou même vicieux. Nous considérerons le tabac et l'absinthe comme utiles, par le seul fait qu'il y a des gens pour les produire et pour les consommer : car l'économiste, dans ses fonctions, n'a pas à s'ériger en moraliste ni en hygiéniste.

Ainsi *besoins*, *utilité*, *richesses*, sont des termes qui expriment trois notions *corrélatives*. Et il suffira de se rappeler la signification du premier d'entre eux pour retrouver celle des autres.

### § 5. — Conditions naturelles de l'activité économique. Les deux facteurs primitifs de la production : Nature et Travail.

Au moment d'entreprendre un exposé systématique de la vie économique, il convient, sans

(1) Sur l'analyse des mobiles de l'activité économique, voir A. Wagner, *Les fondements de l'économie politique*, trad. Giard et Brière, t. I, Tarde, *Psychologie économique*, et Landry, *op. cit.*, l. I.

(2) Sur la notion de « richesses immatérielles », voir l'article de M. Turgeon, *Des prétendues richesses immatérielles*, dans la *Revue d'économie politique* t. III, (1889), p. 223.



doute, d'examiner quelles sont les conditions qui la déterminent. Ainsi est-on amené à constater qu'elle est déterminée tout d'abord par des conditions *naturelles*, dont on peut donner une idée en peu de mots.

Nous venons, en effet, de constater que les hommes, en général, étaient obligés de transformer le milieu qui les entoure pour satisfaire à leurs besoins. Or, cette constatation même se décompose en deux autres : la première est que le milieu naturel où nous vivons contient ce qui est nécessaire à la satisfaction de nos besoins ; la seconde, que nous ne pouvons cependant, satisfaire à la plupart de nos besoins sans exercer sur ce milieu un certain effort d'adaptation, autrement dit, sans le transformer plus ou moins.

Cette tranformation est ce que, dans le langage économique, on nomme la *production* des richesses ; et l'on a coutume d'exprimer l'observation qui précède d'une façon plus abstraite en disant : *il y a deux facteurs de la production, la Nature et le Travail.*

Le Travail est donc l'effort d'adaptation nécessaire pour convertir le milieu naturel en richesses. La notion de travail est, avant tout, une notion technique, plus étroite que celle d'activité économique. En effet, l'activité économique tend bien à *procurer* à l'individu des richesses ; mais c'est le travail qui les *produit*. Ainsi, le labeur d'un homme de loi ou d'un professeur constitue bien, lorsqu'il est rémunéré,

une manifestation de l'activité économique, car il constitue un moyen d'acquérir des richesses ; mais il ne les crée pas (1). Ce n'est donc pas un travail, au sens technique du mot.

Le *travail*, facteur de la production, est une des conditions de l'existence humaine, et plus spécialement de la vie économique; mais l'activité économique n'implique pas nécessairement le travail, au sens technique, puisque, aussi bien, s'il est nécessaire de transformer la Nature pour satisfaire aux besoins de l'Homme, il n'est pas nécessaire que *tous* les individus concourent à cette transformation.

### § 6. — Le capital comme facteur de la production.

S'il est vrai, comme nous venons de le dire, que le milieu qui nous entoure contient ce qui est requis pour la satisfaction de nos besoins, pourvu que nous accomplissions un certain effort d'adaptation, il est logique d'admettre que la production des richesses ne suppose que deux facteurs, à la fois nécessaires et suffisants : la Nature et le Travail.

Cependant, c'est une vieille tradition chez les Economistes que d'en énumérer trois : La Nature, le Travail, et le *Capital*.

C'est que, dans toute société qui a derrière elle un passé, et qui possède, par conséquent, des richesses acquises, une partie tout au moins

(1) Ou du moins, il n'y contribue que d'une façon tout à fait indirecte en maintenant l'ordre, en propageant la science, etc.



de ces richesses sert désormais à la production de richesses nouvelles. Il y a, en effet, des objets (outils, instruments) qui ne peuvent avoir d'autre usage que de *servir à la fabrication* d'autres objets. Quant à ceux qui peuvent satisfaire directement à nos besoins, leur *accumulation* permet à l'homme de consacrer ses efforts à une production nouvelle (1) : ainsi, sans les *approvisionnements* qui leur sont fournis, les travailleurs qui fabriquent des machines, établissent des voies ferrées, percent des tunnels, construisent des navires, etc., ne pourraient accomplir leur tâche. Les biens existants jouent donc un tel rôle dans la production des biens nouveaux que l'on conçoit aisément pourquoi les économistes leur ont fait, sous le nom de *capital* une place parmi les facteurs de la production.

Bien plus, dans une société développée, on ne se sert guère pour la production que *d'objets déjà transformés* par le travail de l'homme. Le sol lui-même, qui, à l'origine, est le plus important des agents naturels, a été le plus souvent transformé par la culture ou le défrichement, ou tout au moins par l'établissement de voies de communications, ou par le voisinage d'agglomérations : la pampa argentine ou la forêt équatoriale ne sont plus ce qu'elles étaient avant

(1) On distingue souvent les capitaux *fixes*, qui correspondent généralement à l'*outillage*, et les capitaux *circulants* (approvisionnements, matières premières, combustibles), qui doivent être *consommés au cours de la production*. Voir Paul Leroy-Beaulieu, *Traité théorique et pratique d'Economie politique*, 4 vol.

l'arrivée des Européens ; même les parties de ces terres lointaines qui n'ont pas été encore exploitées ni appropriées sont déjà transformées par des facilités d'accès toutes nouvelles — la preuve en est, nous le verrons plus loin, qu'elles ont une toute autre valeur qu'autrefois. — La terre elle-même est donc devenue un produit de la nature et du travail, une richesse, un capital. Il reste bien, sans doute, des agents naturels, qui semblent échapper à toute appropriation, comme l'air ou la chaleur solaire. Mais l'utilisation de ces forces naturelles est généralement liée à l'appropriation du sol lui-même, ou d'objets tirés du sol : pour utiliser la chaleur solaire, il faut tout d'abord utiliser le sol ; pour utiliser la mer, il faut un navire, etc. On peut donc dire que, pratiquement, pour entreprendre une production nouvelle, il faut tout simplement disposer à la fois *du travail et du capital.*

Ainsi, il reste vrai qu'il n'y a que deux facteurs *primitifs* de la production — parce que, seuls, ils expriment les conditions naturelles de toute vie économique ; — mais il n'est pas moins certain que, dans une société comme la nôtre, le *capital*, *facteur composé,* se substitue presque complètement, en fait, à l'un des deux facteurs originels, la *Nature.*

Ayant à exposer ici ce que l'on doit entendre par facteurs de la production, nous avons désigné sous le nom de *capital l'ensemble des richesses qui sont considérées comme contribuant à la production d'autres richesses ;* et il n'est pas douteux que ce soit ce que l'on entend par capital, quand on parle des facteurs de la production. Toutefois, le langage vulgaire, et aussi la langue des économistes, attribuent encore à ce mot une autre signification : on considère comme capital les choses *qui rapportent un revenu* à leur possesseur. En fait, les biens qui servent, au moins indirectement, à la production d'autres biens étant souvent prêtés, et fournissant, en ce cas, un revenu à ceux qui les prêtent, les deux définitions du capital portent souvent sur le même objet, et coïncident ainsi en grande partie dans la pratique.



Il n'en convient pas moins, à notre avis, pour éviter des discussions sur la nature du capital, de distinguer ces deux notions, en reconnaissant simplement que *le mot de capital représente deux idées différentes* : la première relative aux problèmes de la *Production*, la seconde aux problèmes de la *Répartition.*

Nous nous garderons donc de chercher à distinguer les richesses qui sont capital et celles qui ne le sont pas : puisque les mêmes objets peuvent être ou n'être pas considérés comme capital suivant les circonstances. Et nous donnerons au mot capital l'un ou l'autre des deux sens qui viennent d'être définis, selon qu'il s'agira de Production ou de Répartition (1).

(1) Faute de faire cette distinction simple relative à la terminologie usuelle, les économistes éprouvent souvent une grande difficulté à définir la notion de capital. Nous conviendrons toutefois que,

**§ 7. — Conditions sociales de la vie économique : ses relations avec la technique et avec les institutions juridiques.**

On ne saurait aller bien loin dans l'étude de la vie économique, si l'on ne tenait compte que des conditions naturelles de son développement. L'état social, dans son ensemble, influe sur l'activité économique, et l'on ne peut comprendre dans un même tableau la vie économique de tous les pays et de tous les temps.

D'abord, le milieu physique lui-même n'est pas identique dans toutes les régions (facteur géographique).

L'Homme aussi est divers (diversité de races, de civilisations,etc.). Et le rapport qui existe entre la Nature et l'Homme varie lui-même en raison des variations de ces deux facteurs (1). Ainsi, on peut dire que la Nature ne varie pas seulement objectivement en raison des conditions géographiques, mais aussi subjectivement, en raison de la connaissance que l'Homme en a.

si notre double définition suffit à un exposé concret du mécanisme de la production et de la répartition, certains auteurs ont pu être amenés, en vue de l'élaboration de systèmes déductifs, à adopter des définitions plus subtiles. On trouvera notamment une énumération et une discussion des principales définitions du capital dans l'ouvrage de M. IRVING FISHER, *The nature of Capital and Income.* Voir aussi A. LANDRY, *Manuel d'Economique*, p. 166 et suiv., les deux articles de M. VILLEY, *Qu'est-ce que le capital ?* dans la *Revue d'Economie politique*, t. III, (année 1879) p. 497 et t. IV (1890) p. 53, et ses *Principes d'Economie politique*, 3e éd. 1905, p. 288.

(1) Cf. P. CLERGET, *Géographie économique. L'exploitation rationnelle du globe.*



Les besoins, source de toute activité économique, diffèrent selon la race, le milieu et l'époque ; il en est de même des moyens d'y satisfaire. Les deux éléments sont, d'ailleurs, unis par un lien de dépendance réciproque ; car, par une sorte de réaction, les besoins qui font naître le travail, varient selon les procédés de travail dont on dispose, et tendent à se multiplier lorsque les moyens de production se perfectionnent.

On ne saurait donc décrire ni expliquer la vie économique d'une société sans envisager, dans son ensemble, son état de civilisation ; mais il y a deux facteurs surtout qu'il est indispensable de déterminer : la Technique et les Institutions juridiques.

En effet, la notion abstraite de travail, notion fondamentale, ne suffit pas à éclairer les phénomènes qu'étudie l'Economie politique. Car l'élément travail varie — comme l'élément nature — avec l'état de nos connaissances. Et, si c'est à la Technologie plutôt qu'à l'Economie politique qu'incombe la tâche de faire connaître les procédés de travail dans une civilisation donnée, les notions qu'elle fournit n'en sont pas moins la base de toute étude économique concrète.

La connaissance des institutions juridiques n'est pas moins nécessaire à l'étude des phénomènes économiques, même les plus abstraits.

Il serait, sans doute, exagéré d'affirmer que la vie économique est conditionnée par les institutions juridiques ; car aussi bien peut-on dire

que le Droit est issu, pour une grande part, de nécessités économiques. Mais, ce qui est certain, c'est que les institutions juridiques *expriment* certains caractères fondamentaux de l'organisation économique. Et il n'est pas d'ouvrage d'économie politique pure qui ne doive prendre pour base de son observation et de ses déductions une organisation économique conforme à un état du Droit déterminé. N'est-il pas évident, par exemple, que, en supposant identiques les moyens techniques de production, la vie économique sera organisée tout différemment selon qu'elle sera fondée sur la propriété privée ou sur la propriété collective ? Suivant que tout individu sera libre d'établir un commerce ou une industrie quelconque, ou que les producteurs seront groupés en castes ou en corporations ? Selon que la famille constituera une unité plus ou moins étendue, et que ses membres seront plus ou moins dépendants les uns des autres ?

Il y a plus : les conditions même dans lesquelles nous pouvons aborder l'étude des faits économiques diffèrent profondément selon l'état du Droit. Imaginons un instant un état de civilisation où l'activité économique serait entièrement réglementée par l'autorité publique, où les lois et règlements détermineraient la division du travail et assigneraient à chacun sa tâche : dans une telle société, il suffirait, pour décrire la vie économique, de connaître les procédés techniques de production et la législation



qui régit l'organisation du travail et la distribution des biens produits. Au contraire, dans une société *comme la nôtre*, où la production est pour la plus grande part laissée à l'initiative de ceux qui ont la propriété des biens, il y a lieu, pour connaitre le mécanisme de la vie économique, de rechercher comment ces initiatives se coordonnent et se combinent *spontanément* ; l'étude des *phénomènes économiques* devient ainsi une science distincte à la fois de la Technologie et du Droit (1).

**§ 8. — Eléments fondamentaux de notre organisation économique : propriété privée et initiative privée. — Libres contrats et opérations économiques élémentaires.**

C'est donc dans une société où l'organisation économique est fondée principalement sur des institutions de droit privé que nous allons envisager la vie économique. Et, puisque, comme nous l'avons observé plus haut, les manifestations de l'activité économique ne dépendent pas seulement du milieu naturel, mais aussi du milieu social tout entier, c'est plus particulièrement dans la société *actuelle* que nous l'étudierons. — Cela, d'ailleurs, ne nous écarte pas de la tradition : car, tout en envisageant certaines institutions économiques dans leur évolution

(1) Sur les rapports entre l'économie politique et les autres sciences sociales, voir R. MAUNIER, *Droit et économie politique*, Th. Paris, 1910.

historique, les traités d'Economie politique étudient toujours la vie économique dans une société individualiste ; et ceux qui décrivent son mécanisme avec quelque détail se réfèrent presque exclusivement à l'état présent des choses. Il importe seulement d'avoir bien conscience de cette localisation des faits considérés, afin de ne pas attribuer aux observations faites une portée trop générale (1).

Les caractères les plus fondamentaux de notre organisation économique sont exprimés par notre *droit privé*. On peut même dire qu'ils correspondent assez exactement aux divisions du Code civil français. Ce dernier est divisé en trois livres, dont le premier traite de la famille, le second de la propriété privée, et le troisième des conventions.

Or, la *famille* est bien assurément — quoique on néglige le plus souvent de le mentionner explicitement — l'un des éléments de notre organisation économique. Outre qu'elle est encore assez fréquemment une association de production (2), elle constitue, au point de vue de la consommation, un élément de communisme, très restreint, sans doute, mais à peu près irréductible, et qui explique le caractère héréditaire de la propriété privée.

La *propriété privée* est la base essentielle de

(1) On trouvera un exposé historique des principales institutions économiques dans les *Principes d'Economie politique* de G. SCHMOLLER, trad. Giard et Brière, 5 vol.
(2) Voir plus loin, p. 59.



notre régime économique. En effet, la grande majorité des biens existants étant appropriée par des particuliers, et l'usage de richesses antérieures (en ce sens, des capitaux) étant généralement indispensable à toute production nouvelle, ce sont les individus, détenteurs de la richesse acquise, qui prennent presque toujours l'initiative de la production. Les règles du droit public moderne relatives à la liberté du travail, à la liberté du commerce et de l'industrie ne sont que des applications logiques des principes qui régissent la propriété des biens.

Enfin, en l'absence de toute organisation coercitive, la coordination des activités productrices qu'exige la division du travail ne peut être le résultat que de *conventions juridiquement libres*. Et, en effet, quoique les codes paraissent surtout consacrés à réglementer ces conventions, il apparaît clairement que cette réglementation a pour but beaucoup moins de restreindre la liberté des individus que d'assurer le respect de leur volonté.

*Les contrats du droit civil et du droit commercial ne sont donc, pour la plupart, que l'expression d'opérations économiques élémentaires*, dont la répétition, l'enchaînement, l'enchevêtrement constituent la trame de la vie économique, dans une société basée sur la propriété privée.

Tels sont, en effet, les divers contrats *de société* et ceux que l'on réunit aujourd'hui sous la dénomination vague, mais commode, de *contrat*

historique, les traités d'Economie politique étudient toujours la vie économique dans une société individualiste ; et ceux qui décrivent son mécanisme avec quelque détail se réfèrent presque exclusivement à l'état présent des choses. Il importe seulement d'avoir bien conscience de cette localisation des faits considérés, afin de ne pas attribuer aux observations faites une portée trop générale (1).

Les caractères les plus fondamentaux de notre organisation économique sont exprimés par notre *droit privé*. On peut même dire qu'ils correspondent assez exactement aux divisions du Code civil français. Ce dernier est divisé en trois livres, dont le premier traite de la famille, le second de la propriété privée, et le troisième des conventions.

Or, la *famille* est bien assurément — quoique on néglige le plus souvent de le mentionner explicitement — l'un des éléments de notre organisation économique. Outre qu'elle est encore assez fréquemment une association de production (2), elle constitue, au point de vue de la consommation, un élément de communisme, très restreint, sans doute, mais à peu près irréductible, et qui explique le caractère héréditaire de la propriété privée.

La *propriété privée* est la base essentielle de

(1) On trouvera un exposé historique des principales institutions économiques dans les *Principes d'Economie politique* de G. SCHMOLLER, trad. Giard et Brière, 5 vol.

(2) Voir plus loin, p. 59.



notre régime économique. En effet, la grande majorité des biens existants étant appropriée par des particuliers, et l'usage de richesses antérieures (en ce sens, des capitaux) étant généralement indispensable à toute production nouvelle, ce sont les individus, détenteurs de la richesse acquise, qui prennent presque toujours l'initiative de la production. Les règles du droit public moderne relatives à la liberté du travail, à la liberté du commerce et de l'industrie ne sont que des applications logiques des principes qui régissent la propriété des biens.

Enfin, en l'absence de toute organisation coercitive, la coordination des activités productrices qu'exige la division du travail ne peut être le résultat que de *conventions juridiquement libres*. Et, en effet, quoique les codes paraissent surtout consacrés à réglementer ces conventions, il apparaît clairement que cette réglementation a pour but beaucoup moins de restreindre la liberté des individus que d'assurer le respect de leur volonté.

*Les contrats du droit civil et du droit commercial ne sont donc, pour la plupart, que l'expression d'opérations économiques élémentaires*, dont la répétition, l'enchaînement, l'enchevêtrement constituent la trame de la vie économique, dans une société basée sur la propriété privée.

Tels sont, en effet, les divers contrats *de société* et ceux que l'on réunit aujourd'hui sous la dénomination vague, mais commode, de *contrat*

*de travail* ; ils règlent, comme nous le verrons, les modes d'association relatifs à l'entreprise privée.

Tels sont encore tous ces contrats dérivés de la notion d'échange, tels qu'ils se développent dans une société où la *monnaie* est en usage : *la vente, le prêt à intérêt, le louage, le dépôt*. Nous savons, en effet, par notre seule expérience de la vie, que l'organisation économique comporte la constitution de sociétés, le prêt de capitaux, la vente de marchandises, le dépôt de fonds ou de titres dans des banques, etc. Nous verrons dans la suite que ces contrats représentent les combinaisons les plus usuelles auxquelles les individus ont recours pour coopérer à l'œuvre de production commune.

Enfin, les actes juridiques ayant un caractère de libéralité (donations et testaments) jouent un rôle infiniment moindre, mais notable cependant, dans notre organisation économique (fondations, assistance, etc.).

### § 9. — Eléments subsidiaires de notre organisation économique : rôle de l'Etat et des personnes publiques.

D'une façon générale, l'Etat s'abstient donc de régler le mécanisme de la vie économique. Son rôle essentiel consiste à sanctionner des actes basés sur le principe de la propriété privée, et qui se coordonnent spontanément par des conventions juridiquement libres.



Cependant, ce n'est pas seulement en posant et en sanctionnant les principes généraux du droit privé que l'Etat intervient dans la vie économique. Il y intervient aussi constamment par la *politique* extérieure ou intérieure, et par l'administration ; une politique pacifique ou belliqueuse, ferme ou hésitante, une administration honnête ou vénale, souple ou bureaucratique, décentralisatrice ou centralisatrice à outrance, favorise ou retarde l'essor économique d'un pays. L'Etat intervient encore dans la vie économique par la *législation*. Et nous aurons à observer fréquemment l'action que les lois fiscales, douanières, monétaires, industrielles, les lois relatives à la propriété foncière, aux mines, aux forêts, au régime des eaux, etc., exercent sur l'activité économique. Au total, il y a peu de branches de la législation qui ne l'affectent en quelque manière.

En outre, si l'Etat se présente avant tout comme une entité politique, l'ensemble de ses fonctions n'en intéresse pas moins le mécanisme de la vie économique. En effet, nous pouvons considérer que, par les services qu'il rend, l'Etat assume la tâche de pourvoir à certains de nos *besoins* (besoins de sécurité, d'éducation, etc.), ce qui est une fonction économique. Nous verrons même que l'Etat et d'autres personnes publiques (notamment les municipalités) participent, parfois, à la production en organisant des entreprises autonomes, sur des bases analogues à celles des entreprises privées.

**§ 10. — Le principe régulateur de la vie économique dans une société principalement individualiste : échange et valeur d'échange.**

En dépit de cette intervention de l'Etat dans la vie économique, il reste vrai, comme nous l'avons dit précédemment, que notre organisation économique est basée principalement sur l'activité spontanée des individus. En effet, la plupart des richesses acquises, dont la possession est nécessaire pour produire d'autres richesses, appartiennent à des individus, ou à des collectivités privées (familles, sociétés, voir plus loin, p. 58). C'est donc de l'initiative privée que dépend généralement l'activité économique.

Mais alors, un problème capital se pose. En effet, dans notre société, la vie économique repose essentiellement sur la libre initiative des individus ; les tâches y sont très divisées, et chaque individu agit à sa guise, le plus souvent dans son intérêt propre, sans avoir une connaissance exacte de la place qu'il occupe parmi les autres, sans même avoir la conscience précise d'un effort collectif. Dès lors, *comment se fait-il que ces activités individuelles s'harmonisent pour aboutir à une production globale de richesses ? et comment les biens produits en commun parviennent-ils à se distribuer parmi les individus ?*

L'explication de ce double problème constitue, à vrai dire, la tâche essentielle de l'économie politique. On la trouvera esquissée dans la



suite de cet ouvrage. Il est permis, cependant, d'indiquer dès à présent le principe régulateur grâce auquel s'accomplit à la fois cette mystérieuse coordination des efforts en vue d'une production en commun, et le partage des biens produits.

En effet, dans notre organisation économique, où l'Etat n'assume pas la tâche de coordonner les activités productrices, ni de répartir les biens entre les individus, la mise en commun des efforts et le partage des produits résultent normalement, comme nous l'avons déjà noté plus haut, d'*échanges volontaires*. Or, comme chaque individu n'obtient les services ou les produits dont il a besoin que contre d'autres services ou d'autres produits qu'il fournit, *il est obligé de fournir des services ou des produits qui répondent également à des besoins* : car s'ils n'avaient pas d'utilité pour autrui, ils ne lui procureraient rien en échange, ou en d'autres termes, ils n'auraient pas de *valeur d'échange*. On peut donc constater que toute activité économique n'existe d'une façon durable que *si elle a sa raison d'être dans un besoin*. On doit ajouter qu'elle tend à *se proportionner à l'intensité de ce besoin*. En effet, lorsque les services ou les produits offerts par un individu sont très *demandés* par ses semblables, ceux-ci les lui paient plus cher ; autrement dit, ils lui offrent plus en échange. La valeur d'échange d'un produit ou d'un service, nulle quand il est inutile, augmente généralement à mesure qu'il devient

utile (1). Au contraire, elle décroît quand l'utilité elle-même diminue ; et le producteur est invité, en ce cas, à ralentir son activité, ou à la porter ailleurs.

Ainsi, chaque individu trouve son intérêt à fournir des objets ou des services qui répondent à un besoin, et cet intérêt croît ou décroît, normalement avec l'intensité de ce besoin. Les *activités productrices tendent donc à se coordonner automatiquement*. On voit par là comment peut se régler la production en commun, dans une organisation basée sur l'initiative et l'intérêt privés. On aperçoit, en outre, de quelle façon s'opère *la répartition des biens produits* parmi les individus qui concourent à l'activité économique : la part de chacun d'eux, en effet, dépend précisément de ce qu'il peut obtenir en échange des produits ou des services qu'il offre, ou en d'autres termes, de la valeur d'échange de ses produits ou de ses services.

En résumé, *c'est dans la valeur d'échange, que se trouve le grand principe régulateur de notre organisation économique.*

## § 11. — Divisions de l'ouvrage.

Une fois en possession de ces notions générales, qui dominent tout l'exposé de la vie économique contemporaine, notre tâche est d'en étudier sommairement, mais aussi méthodiquement que possible, le mécanisme.

(1) Ces observations élémentaires ont été formulées depuis longtemps par les économistes classiques dans la « théorie de l'offre et de la demande ». Nous y reviendrons plus loin en exposant la théorie des prix et de la valeur (2e livre).



Nous avons constaté d'abord l'existence d'une manifestation très caractérisée de l'activité humaine, que nous avons dénommée l'activité économique. Nous avons observé, en outre que, si elle consiste, pour chaque individu, à *se procurer* des biens utiles, elle a pour condition essentielle qu'un grand nombre d'individus transforment la matière première pour l'adapter aux besoins, autrement dit qu'ils *produisent*. C'est donc la *Production* que nous aurons à étudier tout d'abord. Comme, d'autre part, cette production a un caractère collectif, il nous faudra ensuite rechercher comment la masse des biens produits se répartit entre les individus : ce sera l'étude de la *Répartition* ou *Distribution*.

Ces deux parties de notre programme embrassent les deux aspects essentiels de la vie économique. Cependant, il arrive que, après avoir retiré leur part des produits du travail collectif, certains individus en remettent quelque chose en commun pour en mieux aménager la consommation. Les institutions qui résultent de cette activité économique extra-professionnelle, et logiquement postérieure à la répartition des produits parmi les individus, sont devenues assez importantes pour qu'il convienne de les envisager séparément sous la rubrique *Consommation*.

Nous nous trouvons ainsi ramenés à la division de l'Economie politique en *Production, Ré-*

*partition* et *Consommation*, qui fut inaugurée par J.-B. Say (1). Cette division tripartite nous parait la plus adéquate aux nécessités d'une description systématique de la vie économique.

La description de la vie économique sera donc divisée en trois livres. Toutefois, un quatrième et dernier livre sera consacré à l'exposé sommaire de la formation de la *pensée économique* (Théories, doctrines et méthodes).

(1) *Traité d'économie politique*, Paris, 1803. — Notons toutefois que l'usage a longtemps prévalu de traiter à part de la *circulation* des richesses, c'est-à-dire du mécanisme de l'échange. Mais, comme l'échange est une condition essentielle de la production en commun, nous faisons rentrer cette rubrique dans le premier livre, relatif à la production.

# LIVRE PREMIER

# PRODUCTION

—

## CHAPITRE PRÉLIMINAIRE

### § 1. — La notion de production dans la science économique.

Nous avons convenu plus haut de distinguer la notion d'activité économique et celle, plus étroite, de travail. Participent à l'activité économique tous les individus qui fournissent un service quelconque pour se procurer des biens, alors même que ce service n'aurait aucun rapport avec ce que l'on appelle le travail, lorsque l'on songe à la nécessité de transformer la matière pour l'adapter à nos besoins. Tel est, par exemple, le cas d'un professeur de philosophie.

Toutefois, si un philosophe peut vivre de son métier, l'humanité ne saurait se nourrir de philosophie ; si *tel individu* peut acquérir des biens par voie d'échange, l'*Homme*, en général, ne peut les *obtenir* qu'en les *produisant*. Ainsi, l'étude de l'activité économique se ramène principalement à celle de la production.

Qu'est-ce donc que *produire* ? Pas plus pour l'économiste que pour le chimiste ce n'est créer *ex nihilo*. C'est, tout d'abord, *transformer* la matière. Et par là, la notion de production semble, pour ainsi dire, coïncider avec celle de travail, — à cela près que l'on emploie de préférence les termes travail, travailler, pour désigner l'*œuvre* de production, et les termes produire, production, pour en indiquer le *résultat*.

Cependant, pour en bien comprendre la signification et l'étendue exacte, il importe d'ajouter que l'économiste, ayant en vue l'utilisation finale de l'objet, n'attache pas nécessairement à l'idée de production le sens d'une transformation physique. La production, à ses yeux, consiste également dans tout ce qui tend à adapter l'objet au besoin, dans tout ce qui le rapproche de son utilisation. Ainsi, le transport en fait partie non moins que la transformation proprement dite de la matière. Le charretier qui véhicule les sacs de blé et la porteuse qui livre le pain à domicile sont des producteurs au même titre que le laboureur, le meunier et le boulanger.

Et ceux-là même dont le rôle se borne à faciliter les échanges (les commerçants, par exemple) sont bien encore, pour l'économiste, des producteurs ; car leur activité, sans rentrer immédiatement dans la notion technique de travail, telle qu'elle se présente à l'esprit tout d'abord, se rattache incontestablement à l'œuvre de production.

Quoi qu'il en soit de l'opportunité de distinguer ou de rapprocher en Économie politique, les notions et les termes de Travail et de Production, ces observations nous permettent de délimiter la première partie de ce cours. L'ouvrage, dans son ensemble, traite de la vie économique en général, et nous devons avoir, par conséquent, à envisager la situation économique de ceux-là même qui ne participent pas à la production ; mais, dans



ce premier livre, nous nous bornons à étudier la production. Toutefois, il est entendu que, sous cette rubrique, nous n'étudierons pas spécialement les conditions dans lesquelles s'opère la transformation de la matière ; ce sujet relève de la Technologie. Nous examinerons, au contraire, *comment les activités individuelles se coordonnent, s'organisent, pour réaliser l'adaptation finale de la Nature à nos besoins.*

### § 2. — Conditions générales de la production en commun : union et division du travail ; association et échange.

L'origine de toute étude de la production, distincte d'une technologie rudimentaire, est dans ce fait que la société économique comprend, non des producteurs juxtaposés, mais des producteurs qui combinent, dans une certaine mesure, leurs efforts. On conçoit difficilement l'état économique primitif où chaque individu travaille seul et exclusivement pour soi (1). En tous cas, un tel état ne peut présenter à l'investigation scientifique que des données négatives.

Dès que nous envisageons une société digne de ce nom, nous constatons que, d'une part, des individus s'unissent en vue d'une même tâche, et, d'autre part, qu'ils se répartissent des besognes diverses, concourant à un même but. Ainsi, même dans une économie tout à fait fermée, même dans une économie familiale, où la famille subviendrait intégralement à tous ses besoins, on verrait ses divers membres tantôt s'unir pour effectuer un travail qui dépasse leurs forces individuelles, et tantôt, au

(1) Voir cependant sur ce sujet, les études de Karl Bücher, (*Die Entstehung der Volkswirtschaft*), en français *Etudes d'histoire et d'Economie politique*, trad. Pirenne, chap. I.

contraire, s'adonner à des travaux divers, conformément à leurs aptitudes. Il y a donc, là déjà, association, et, même, dans une certaine mesure, échange (1).

Dans une économie plus développée, où les tâches sont spécialisées, on voit plus nettement encore des groupements permanents se constituer en vue d'une œuvre commune, et des échanges se produire, de façon à fournir aux collaborateurs des divers groupements, aussi bien qu'aux travailleurs isolés, les produits ou les services qui n'émanent pas d'eux.

Les conditions du travail en commun dépendent donc, pour une très large part, de l'état de la technique.

Ce sont les *conditions techniques de la production* que nous allons étudier d'abord.

Ces conditions une fois établies, en ce qui concerne la société contemporaine, nous examinerons les divers modes d'*organisation* de la production, tels qu'ils résultent à la fois de l'*initiative privée* et de *l'intervention de l'Etat.*

Comme la coopération des individus ne résulte pas seulement de leurs divers modes de groupement, mais aussi des échanges de produits et de services, d'un groupement à un autre, aussi bien que d'un individu à un autre, nous consacrerons une étude toute spéciale au mécanisme, fort complexe, des *échanges*.

Enfin, dans une dernière partie de ce livre premier, consacré à l'étude de la production, nous rechercherons dans quelles conditions s'établit l'*équilibre* de cette production, basée essentiellement sur l'association et l'échange.

(1) Sur l'union et la division du travail, consulter l'ouvrage déjà cité de Bücher, chap. VI et VII. On y trouve notamment une analyse très précise des diverses notions généralement confondues sous le nom de division du travail. — Voir aussi Dürckheim, *De la division du travail social*, et R. Maunier : *Vie religieuse et vie économique. La division du travail* (Rev. intern. de sociologie, 1908).

# PREMIÈRE PARTIE

## Conditions générales de la production.

---

## SECTION PREMIÈRE

## Les conditions techniques de la production

—

## CHAPITRE PREMIER

### INFLUENCE GÉNÉRALE DE LA TECHNIQUE SUR L'ORGANISATION ÉCONOMIQUE

#### § 1. — Economie politique et technologie.

L'influence de la technique sur la production est si évidente qu'elle dominait manifestement notre sujet avant même d'avoir été expressément mentionnée. En effet, notre organisation économique est essentiellement basée sur l'association et l'échange. Elle suppose donc tout d'abord un état de la technique qui comporte ces deux caractères fondamentaux : *l'union et la division du travail.*

Lorsque l'on envisage non plus seulement les conditions générales de l'activité économique, mais la vie économique à une époque déterminée, ou, si l'on, veut à un stade déterminé de son évolution, on suppose connu, par là-même, l'état de la technique à l'époque et dans le milieu considérés. Ainsi, notre régime de grande production, par de grosses entreprises par actions, ne s'explique pas seulement par cette trouvaille juridique qu'est la société par actions elle-même ; il s'explique non moins sans doute par l'ensemble des conditions techniques de notre époque : moteurs mécaniques de toute sorte, transports rapides, développement de la métallurgie et de la chimie, etc.

Enfin, lorsque l'on veut expliquer non pas seulement le mécanisme de la vie économique à une certaine époque, mais la situation économique d'une région, ce sont les conditions techniques qui en donnent presque seules l'explication : la naissance, la transformation, le déplacement d'une industrie ou d'un groupe d'industries résultent de la nature ou de la configuration du sol, et des ressources qu'y font apparaître ou disparaître (1) des procédés scientifiques nouveaux : matières premières, forces motrices, moyens de transport, etc.

Cela se conçoit d'ailleurs aisément. Puisque, pour produire, il faut transformer le milieu qui nous entoure, il est évident que les conditions de la production dépendent, dans une très large mesure, des conditions dans lesquelles la science humaine permet de transformer la nature. La satisfaction de nos besoins — même de nos besoins immatériels — suppose l'établissement de *certains rapports physiques entre les choses* : notre besoin de nourriture exige la production d'objets contenant les éléments nutritifs correspondant à la constitution de notre organisme ; notre besoin de vêtement exige la fabrication d'objets présentant certains caractères physiques : souplesse, douceur au toucher, qualités caloriques, etc.; le besoin que nous éprouvons d'avoir une habitation, un mobilier, des objets d'art, des instruments de musique, ou des appareils scientifiques, exige la mise en œuvre de matériaux ayant des qualités très diverses : résistance aux agents atmosphériques, dureté ou malléabilité, opacité ou transparence, etc. Et la production de ces objets eux-mêmes exige l'emploi, non seulement d'outils et de machines, mais de forces naturelles, dont l'utilisation dépend des lois de la mécanique, de la physique, de la chimie...

(1) Disparaître en ce sens qu'elles font apparaître ailleurs des ressources supérieures qu'il est impossible de concurrencer.



Or, toutes ces *qualités physiques* que nous devons trouver dans les choses, et que nous devons combiner dans des processus, souvent indirects et fort longs, pour arriver finalement à la satisfaction de nos besoins, peuvent se trouver et se réunir *dans des objets différents et par des procédés différents*, selon l'état de la technique, et aboutir ainsi à des états de la production très variables d'une époque à une autre et d'un lieu à un autre. La plante cultivée vient s'ajouter au fruit sauvage, ou le remplace ; de même, la viande de l'animal domestique s'ajoute au gibier ; la viande conservée ou congelée s'ajoute à la viande fraîche. Les tissus s'ajoutent et se substituent en grande partie à la fourrure, le coton au lin et au chanvre, la pierre ou la brique à la terre séchée, le fer au bois. De même, en ce qui concerne les procédés de fabrication, le métier mécanique vient prendre la place du métier à main, le bois ou l'alfa remplace en partie le chiffon dans la fabrication du papier, les procédés électrolytiques se substituent parfois aux anciens procédés dans la fabrication de l'acier. Ainsi apparaissent partout des *succédanés* des objets anciennement en usage,

ou des moyens nouveaux de produire les mêmes objets.

Les transformations économiques qui résultent de ces transformations de la technique sont très considérables. Comme la technique tend toujours à s'élargir et à se perfectionner avec les progrès de la science, ces transformations se traduisent jusqu'ici principalement par un accroissement de la masse des produits. Mais elles intéressent très diversement les différentes entreprises ; s'il en est qui se créent ou se développent, d'autres périssent, par suite, des changements de la technique. De nouveaux courants commerciaux apparaissent, d'autres, plus anciens, disparaissent. La vie économique progresse dans certaines régions, elle décline ailleurs.

Ainsi, la connaissance de la *technologie* importe plus encore que celle de l'Economie politique proprement dite pour comprendre l'*évolution économique*.

Mais, tout en regrettant qu'un enseignement des notions de technologie indispensables à l'intelligence des problèmes économiques ne soit pas régulièrement organisé, on ne saurait faire rentrer l'exposé de ces notions dans un cours d'Economie politique. D'ailleurs, l'Economie politique n'a pas l'ambition d'expliquer, à elle seule, et dans tous leurs détails, toutes les manifestations de la vie économique : son rôle est simplement d'expliquer selon quels principes elles s'enchaînent et se coordonnent.

Nous nous bornerons donc, dans les paragraphes qui suivent, à exposer, en partant des notions de technologie les plus familières, *comment les conditions techniques ont influé sur l'évolution économique, et influent sur l'organisation économique moderne.*

**§ 2. — Technique et division du travail. — Leur rôle dans la détermination des principaux stades de l'évolution économique.**



L'influence de la technique sur l'*organisation économique* provient surtout de ce qu'elle détermine, pour la plus grande part, la *division du travail.*

On peut même remarquer que les divers stades de l'évolution économique, tels qu'ils ont été analysés dans les sociétés de l'Europe occidentale, correspondent, dans une très large mesure, aux étapes successives d'une division du travail qui se développe avec le progrès de la technique.

Si nous nous inspirons de la classification de Bücher et si nous distinguons l'économie *familiale, urbaine, nationale et mondiale*, nous faisons les constatations suivantes. Dans la première phase apparaît une différentiation des tâches qui tend à devenir habituelle, l'homme, la femme, les enfants se livrant plus spécialement aux travaux conformes à leurs aptitudes respectives. La division du travail peut même prendre un caractère permanent, et en quelque sorte professionnel, dans une économie familiale très étendue, comme celle qui comprend des esclaves, parmi lesquels figurent des travailleurs spécialisés. Mais, dans cette économie essentiellement *rurale* — c'est son caractère technique dominant — et patriarcale, il n'y a *pas encore d'échanges* libres.

Lorsque, par suite de circonstances, où les facteurs politiques peuvent sans doute jouer un rôle, mais où le facteur technique est essentiel, une partie de la population se groupe dans des villes, il se produit une division du travail beaucoup plus marquée entre les agriculteurs et les artisans ; et *des échanges s'établissent entre la ville et la zone rurale environnante.* C'est le trait essentiel de *l'économie urbaine.*

Enfin, à mesure que la technique se perfectionne, les *professions* deviennent plus *nombreuses*, et le *travail se diversifie dans chaque profession* ; puis, les *moyens de transport* permettent à chaque *région* de se *spécialiser* : Lyon peut

produire des soieries pour la France entière, puis pour le monde entier. On ne produit plus seulement sur commande, mais *pour le marché*. La concentration accompagne la spécialisation. On en arrive à la *grande production*, avec un rayon d'échanges de plus en plus étendu ; c'est ainsi que se développent peu à peu la phase de l'*économie nationale*, puis de l'*économie mondiale*.

On peut dire aussi que c'est une phase d'économie essentiellement *capitaliste*, non pas seulement en raison de la grande quantité de capitaux employés à la production, de leur mobilité et de leur concentration, mais aussi à cause de *l'allongement et du caractère indirect du processus technique de la production* : désormais, pour produire plus de blé, il ne suffit pas d'en semer davantage ; il faut se procurer des engrais, des machines, pour lesquelles on a dû extraire de la houille et des minerais ; il faut aussi construire d'autres machines, des voies ferrées, des navires, etc. Ainsi, pour subvenir à des besoins fondamentaux, qui sont toujours les mêmes, et principalement aux besoins alimentaires, une proportion toujours moins grande de la population active se consacre aux travaux qui ont *directement* pour effet d'y satisfaire. En France, pays dont la production subvient pourtant à peu près aux besoins alimentaires de la population, moins de neuf millions de travailleurs, sur une population active d'environ vingt millions, se consacrent à l'agriculture, à l'élevage ou aux industries de l'alimentation, tandis que, parmi les individus employés au commerce, aux transports, à la manutention, à un certain nombre d'industries extractives, métallurgiques, chimiques, etc., beaucoup concourent en réalité à la satisfaction des besoins alimentaires. *Ce caractère indirect du processus productif est une des manifestations les plus évidentes de l'extrême division du travail de l'époque contemporaine* (1).

(1) En ce qui concerne l'évolution des formes de l'organisation économique, on consultera avec profit, outre l'ouvrage de Bücher déjà cité, celui de G. SCHMOLLER, *Principes d'Économie politique* (trad. franç., Giard et Brière, 5 vol.) et les travaux de son école (Voir notamment sa revue : *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*.)



**§ 3. — Les formes actuelles de la division du travail et l'élément fondamental de notre organisation économique : l'entreprise travaillant pour le marché.**

La *division du travail*, dans l'économie moderne, est telle que l'œuvre de production est, pour la plus grande part, accomplie soit par des individus, soit par des groupements d'individus — le plus souvent privés — qui ne fournissent *qu'une catégorie de produits ou de services*. Le producteur ne subvient directement — sauf dans l'agriculture, où il existe encore de petits exploitants qui produisent beaucoup de choses pour leur usage personnel — qu'à une infime partie de ses besoins ; en outre, il n'utilise qu'une part infime — et encore pas toujours — du produit de son travail : le chapelier n'utilise chaque année, que quelques-uns de ses chapeaux ; le bijoutier peut fort bien ne se parer d'aucun bijou. Chaque producteur travaille donc pour les autres, autrement dit, pour *la clientèle*, et bien souvent pour une clientèle anonyme, à laquelle il offre ses marchandises sans attendre de « commande » ; en d'autres termes, il travaille bien souvent pour le *marché*.

Les personnages qui, individuellement, ou en s'associant, assument ainsi l'initiative de la production sont désignés, dans le langage de l'économie politique, sous le nom d'*entrepreneurs* ; et l'on dit de tous ceux qui travaillent sous leur direction qu'ils font partie d'une même *entreprise*.

Nous examinerons, plus loin les diverses modalités de l'entreprise ; qu'il nous suffise de noter ici qu'elle constitue le caractère essentiel de notre organisation économique.

### § 4. — La classification des branches de l'activité économique : industries et professions.

L économie contemporaine comporte non seulement des entreprises extrêmement diverses par leur nature et par leur objet, mais encore une très grande diversité et une spécialisation correspondante des tâches à l'intérieur de chaque entreprise.

Le recensement français de 1901 a distingué plus de 6.600 dénominations professionnelles. Le recensement professionnel allemand en compte 10.397 (1). On peut toutefois ramener, d'après la classification française, toutes ces branches de l'activité économique à cinq grandes catégories : 1° agriculture (en y joignant la pêche) ; 2° industrie ; 3° commerce ; 4° professions libérales (et services publics) ; 5° services domestiques.

Si nous faisons désormais abstraction des trois dernières catégories (commerce, professions libérales, services domestiques) pour ne considérer que les diverses branches de la *production*, au sens étroit et *technique* du mot, il peut sembler nécessaire d'établir entre elles des distinctions un peu plus précises. On doit alors distinguer, d'après la nature du travail, la pêche, l'agriculture proprement dite et l'élevage ; les industries extractives, l'industrie des transports et les industries de transformation. Parmi ces dernières, on doit encore séparer les industries métallurgiques, mécaniques, chimiques, qui fournissent aux autres des moyens de transformation ; puis des industries que l'on peut classer d'après les besoins auxquels elles doivent subvenir : industrie de la construction, industries textiles, alimentaires, industries relatives aux besoins intellectuels, etc.

(1) Le grand nombre de ces dénominations provient de ce que, dans chaque profession, il y a souvent un grand nombre de *spécialités professionnelles*. Dans une même usine, l'ouvrier peut être tourneur, lamineur, mouleur, etc. Cf. Max LAZARD, *Le chômage et la profession*, Th., Paris, 1909, p. 64.



Toutes les classifications proposées sont très complexes, parce que, dès qu'on veut les compléter, on est obligé de les fonder sur des principes différents (1). Mais, si l'on envisage l'influence de la *technique* sur l'organisation de la production, on peut, dans une étude d'ensemble, se borner à envisager séparément les deux grands groupes pour lesquels les conditions techniques sont sensiblement différentes : agriculture et industrie (2).

(1) Sur l'exposé et la discussion des divers systèmes de classification, on peut consulter notamment l'ouvrage de M. P. CAUWÈS, *Cours d'économie politique*, 3e éd. 1893 t. I, p. 397.

(2) Quant au commerce, dont l'organisation dépend aussi de la technique, tout en ne lui étant pas subordonnée au même degré, nous en traiterons, pour ne pas rompre l'unité de l'exposition, en étudiant le mécanisme des échanges.

# CHAPITRE II

## LA TECHNIQUE ET L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION DANS L'INDUSTRIE

### § 1. — Les formes successives de l'organisation industrielle : industrie domestique et travail loué ; métier ; industrie à domicile et fabrique.

L'influence de la technique sur l'organisation économique, dont il vient d'être parlé au chapitre précédent, se manifeste d'une façon particulièrement évidente dans le domaine de l'industrie. Lorsqu'on envisage les formes successives de l'organisation industrielle, on constate qu'elles correspondent aux étapes d'une *évolution dans le sens d'une division croissante du travail*.

Si l'on accepte la classification de Karl Bücher (1), on peut distinguer cinq formes principales d'organisation industrielle, apparues successivement, mais dont aucune n'a complètement disparu à l'époque actuelle.

La première forme est celle de l'*industrie domestique* : elle comporte des opérations industrielles par leur nature (fabrication de la farine, du pain ; du fil, des tissus,

(1) Cf. *Etudes d'histoire et d'Economie politique*, chap. III, p. 20 et suiv.



des vêtements, du cuir ; travaux de forge, de maçonnerie, de charpente, de peinture, etc.), mais qui sont effectuées à l'intérieur de la maison et pour son usage propre, avec les matières premières qu'on y trouve. Elle peut comporter une certaine spécialisation, en quelque sorte professionnelle, notamment là où des esclaves sont adjoints à la famille. Mais, en principe, elle ne comporte *pas d'échange*. Tout au plus vient-il un moment où certaines familles fournissent aux autres l'excédent de leur production industrielle. En un mot, l'industrie domestique est la forme d'organisation industrielle qui correspond le plus exactement à l'économie familiale (1).

La seconde forme est celle du *travail loué*. Certains individus, *spécialisés dans un travail industriel*, quittent la famille, et vont porter leur travail au domicile d'autrui ; quelquefois, ils travaillent chez eux — tels les tisserands — parce qu'ils ne peuvent transporter leur machine. Mais, dans les deux cas, la *matière première est fournie par le consommateur* : le producteur *échange* déjà *son travail* à un *prix déterminé* : mais c'est plutôt un salarié qu'un entrepreneur.

Au contraire, avec l'organisation du *métier*, nous voyons apparaître l'*artisan* chef d'entreprise ; il est propriétaire de la matière première et des outils, et *il vend, non son travail, mais le produit de son travail*. Le plus souvent, il travaille sur commande ; il peut cependant fabriquer aussi pour les marchés hebdomadaires ou les foires annuelles ; mais, son débouché est généralement local. Le métier est, par excellence, la forme d'organisation industrielle qui correspond à l'économie *urbaine*.

Aux XVII^e^ et XVIII^e^ siècles, l'extension des marchés ap-

(1) Notons toutefois, avec Bücher, que « sous cette forme, l'industrie est plus ancienne que l'agriculture » et qu'on la trouve chez des peuples nomades ou pêcheurs.

pelle une organisation *commerciale*, qui transforme, en bien des cas, le métier *en industrie à domicile*. Entre le consommateur, désormais *lointain*, et le producteur se glisse un *intermédiaire*. Ce système « laisse tout d'abord subsister intact le mode antérieur de production, et se borne à organiser la vente. Le chef de l'exploitation est un entrepreneur marchand, qui, en dehors de ses propres ateliers, occupe dans leurs maisons un grand nombre d'ouvriers (1).

Ces ouvriers sont d'anciens artisans qui, au lieu de produire pour un grand nombre de consommateurs, produisent pour un seul marchand. Ou bien, ce sont d'anciens ouvriers salariés qui ne reçoivent plus du consommateur, mais du marchand, la matière première qu'ils sont chargés de travailler. Ou encore, ce sont des familles de paysans qui produisent pour le marché les anciens articles de l'industrie domestique ; l'intermédiaire se charge de les jeter sur le marché du monde.

Aux petits producteurs, qui ont encore, au commencement, une position assez indépendante, tantôt l'intermédiaire avance le prix d'achat de leurs produits, tantôt il leur fournit la matière première et les paie alors à la pièce ; parfois même, les outils principaux lui appartiennent (métier à tisser, machine à broder, etc.). Peu à peu, les petits producteurs n'ayant qu'*un seul* acheteur tombent dans une dépendance toujours plus étroite ; l'*intermédiaire devient leur patron*, eux sont des ouvriers (2). »

Enfin, apparaît un dernier mode d'organisation industrielle, celui qui domine l'époque contemporaine : la *fabrique*. Avec la fabrique, les ouvriers sont *groupés* dans des ateliers, sous la *direction* du patron, qui *répartit entre*

(1) Tels sont encore, en partie, les caractères de certaines industries modernes, notamment de l'industrie lyonnaise.
(2) K. Bücher, *op. cit.*, p. 139.



*eux les tâches*. La fabrique « *décompose* tout le travail nécessaire à la confection d'un produit en ses éléments les plus simples ; elle sépare les travaux pénibles des travaux faciles, ceux qui se font mécaniquement de ceux qui réclament l'intervention de l'intelligence, ceux qui sont qualifiés de ceux qui ne le sont pas. Elle en arrive ainsi à un système d'opérations successives, et se trouve en état d'occuper en même temps et successivement les forces humaines les plus diverses : ouvriers faits et ouvriers non formés, des hommes, des femmes, des enfants, des travailleurs manuels et intellectuels, des techniciens, des artistes et des marchands » (1). C'est cette *décomposition du travail* qui a favorisé l'introduction du machinisme, et qui a, grâce aux inventions de la science moderne, fait passer la fabrique de l'état de *manufacture* à celui de *machino-facture*. Mais, quels que soient les perfectionnements apportés par le machinisme à la production industrielle, les principes essentiels d'*organisation*, qui sont la concentration et la *décomposition du travail*, sont apparus avec la manufacture. (2)

### § 2. — La part respective des diverses formes d'organisation industrielle dans l'économie moderne : grande industrie concentrée; grande industrie à domicile; petite et moyenne industrie (3).

De toutes les formes d'organisation industrielle que

(1) K. Bücher, *op. cit.*, p. 141.
(2) Voir cependant ce qui est dit plus loin au sujet de l'intégration, 2e section, chap. III, § 2.
(3) Sur les origines de la grande industrie, consulter les travaux de M. Germain Martin : *La grande industrie en France sous Louis XIV*, th., Paris 1898 ; *Histoire de l'industrie en France sous Louis XV* ; et l'ouvrage de M. P. Mantoux, *La Révolution industrielle au* XVIIIe *siècle*.

nous venons d'envisager dans leur ordre d'apparition, aucune n'a complètement disparu à l'époque contemporaine. L'industrie *domestique* elle-même existe encore dans quelques régions agricoles, notamment dans les pays slaves. On trouve encore aussi, dans certaines campagnes, des artisans, des tailleurs notamment, qui vont exercer leur industrie au *domicile* de la clientèle. Mais les formes anciennes de l'industrie occupent une place de moins en moins grande ; et, si l'on veut classer les divers types d'organisation industrielle d'après leur importance, il faut renverser l'ordre historique, et commencer par la grande industrie concentrée (fabrique pourvue de machines).

1° *La grande industrie concentrée.* — La prédominance croissante de cette forme de l'industrie est un des traits caractéristiques de l'époque contemporaine. En dépit de l'imperfection des statistiques et de leur défaut d'uniformité, on peut dire que le phénomène se manifeste d'une façon générale dans les divers pays.

Ainsi, en Allemagne, entre les deux recensements professionnels de 1882 et de 1895, la *proportion du personnel* (1) des grandes entreprises (plus de 50 *personnes*) est passée de 26, 3 à 36, 3 o/o, celui des moyennes entreprises (6 à 50 personnes) de 18, 6 à 23, 8 o/o, tandis que celui des petits établissements (travailleurs isolés et établissements occupant 5 personnes au plus) tombait de 55, 1 à 39 o/o. — Le recensement de 1907 atteste également, pour l'empire, et notamment pour la Prusse, une diminution absolue du nombre des entreprises *industielles* n'employant pas de salariés, et une augmentation des entreprises collectives, avec accroissement par-

(1) Nous prenons surtout comme indice le personnel des établissements, car le *nombre* des petits établissements est beaucoup plus considérable que celui des grands et il peut même s'accroître quoique le personnel se concentre dans les grandes entreprises.



ticulièrement rapide du personnel des grandes et très grandes exploitations (accroissement de 64 o/o pour les établissements de 50 à 1.000 personnes et de 104 o/o pour les établissements de 1.000 personnes) (1).

En France, entre les recensements de 1896 et de 1901, la *proportion du personnel* des grands établissements (plus de 50 *salariés*) a également progressé, passant de 36, 1 à 39,7 o/o de l'ensemble, tandis que celui des établissements moyens (5 à 50 salariés) et petits (moins de cinq salariés) diminuait d'une façon correspondante (2). — Le recensement de 1906 atteste aussi l'importance croissante des très grands établissements industriels ; toutefois, il marque une progression du *nombre* des établissements de 1 à 10 salariés et un état stationnaire des établissements de 10 à 100 salariés (3).

La tendance à la concentration dans l'industrie apparaît généralement dans les pays où il existe des statistiques permettant de l'enregistrer, et notammen-

(1) Voir la *Beruf und Betriebszählung* du 12 juin 1907, *Statistik des deutschen Reichs*, vol. 202, 1, et l'article de Lexis, *Gros-und Kleinbetrieb* dans le *Handwörterbuch der Staatswisseuschaften*, 3[e] éd.

(2) Voir Bourguin, *Les systèmes socialistes et l'évolution économique*, 3[e] éd., p. 135.

Il faut noter que les données fournies par le recensement français ne sont pas exactement comparables à celles du recensement allemand. Ce dernier tient compte du nombre de *personnes*, et range dans les petits établissements ceux qui ne comprennent qu'un seul travailleur *isolé*; tandis que les chiffres précités du recensement français ne visent que les établissements ayant au moins un *salarié* donc *deux* personnes ; si l'on y ajoute les artisans isolés, le personnel de la petite industrie se trouve augmenté et la proportion du personnel de la grande industrie se trouve ramené à 31, 7 o/o (au lieu de 39, 7) pour 1901.

(3) Voir les *Résultats statistiques du recensement général de la population*, 1906, notamment t. I, 2[e] partie p. 187. — Voir aussi C. Sabatier, *Le morcellisme dans l'industrie* (*Rev. d'éc. polit.*, 1907, p. 731 et suiv.).

encore en Belgique, en Autriche, aux Etats-Unis. On voit par le nombre des personnes employées dans la grande industrie concentrée que celle-ci gagne toujours du terrain. Et, comme elle emploie une bien plus grande part de la force motrice, que la petite industrie, il est évident que sa prédominance est encore plus grande que ne l'indique le dénombrement du personnel.

La prédominance actuelle de la grande industrie concentrée s'explique par les raisons mêmes qui ont fait apparaître cette forme nouvelle d'organisation industrielle. Non seulement la grande entreprise est mieux proportionnée à la nature et à l'étendue des débouchés qu'offrent les moyens de communication modernes; mais la grande industrie *concentrée* bénéficie à la fois de la supériorité de son outillage, de la meilleure division du travail parmi les employés, et de divers avantages accessoires, tels que l'utilisation des sous-produits, etc. A ces avantages d'ordre technique s'en ajoutent d'autres d'ordre économique, tels que l'obtention de meilleures conditions d'achat ou de crédit, en raison même de l'importance et de la notoriété de l'entreprise.

Au total, la grande industrie concentrée est, le plus souvent, la mieux adaptée aux conditions générales de l'économie contemporaine, et rien ne donne présentement à penser qu'elle soit en voie de faire place à une forme nouvelle d'organisation industrielle. Cependant, nous allons voir que des formes d'organisation plus anciennes conservent encore à côté d'elle, une place notable, et peuvent même, dans quelques cas, tendre à regagner du terrain.

2° *La grande industrie occupant des travailleurs à domicile.* — La grande industrie à domicile répond à la nécessité moderne d'une organisation commerciale adéquate à l'étendue des débouchés, là où les nécessités du machinisme n'ont pas imposé la concentration, notamment dans les industries du vêtement (confection, lingerie, etc.). L'industrie à domicile suppose pour le moins un entrepreneur, et des salariés travaillant chez eux. Souvent aussi s'interpose entre les deux un *sous-entrepreneur*, qui s'engage à fournir, à un certain prix, les produits achevés, et qui va distribuer le travail chez les ouvriers, ou qui les fait travailler chez lui, dans son atelier (1).



L'industrie à domicile salariée est souvent, comme nous l'avons indiqué au paragraphe précédent, le résultat d'une évolution qui a fait tomber l'industrie domestique ou le métier sous la dépendance d'un chef d'entreprise. « Telle a été l'évolution notamment pour les cordonniers dans diverses parties de l'Allemagne et de l'Autriche, pour les horlogers de la Forêt Noire, les ébénistes de Breslau, les verriers de Bohême, les fabricants de gants, peignes et éventails de Vienne, etc. (2). » En ce cas, c'est, sous une forme évoluée, une survivance d'une organisation industrielle antérieure.

Mais, parfois aussi, l'industrie à domicile est une création directe de l'époque actuelle. Ce mode d'organisation suffit, en effet, aux besoins d'un certain nombre d'industries; et des établissements nouveaux se créent immédiatement sous cette forme : « tel est le cas pour la cordonnerie en Bohême, la fabrication des cigares en Allemagne, et pour de nombreuses industries féminines en Belgique, couture, broderie, cousage de gants, etc. (3). »

(1) En ce dernier cas, s'il est vrai que l'ouvrier ne travaille pas chez le chef d'entreprise, il ne travaille plus, à vrai dire, dans son propre domicile. — Sur la condition souvent malheureuse des travailleurs à domicile, voir 2e livre (Répartition) et BOURGUIN, *op. cit.*, p. 171.

(2) Cf. BOURGUIN, *op. cit.*, p. 175. Voir aussi, K. BÜCHER, *op. cit.*, la disparition du métier.

(3) Cf. BOURGUIN, *op. cit.*, p. 175.

Enfin, par une sorte de réaction, l'industrie à domicile succède parfois à l'industrie concentrée. C'est ainsi, par exemple, que les fabricants de cols et de manchettes de Troy, aux États-Unis, font effectuer au domicile de leurs ouvriers et ouvrières une notable partie du travail qui s'effectuait antérieurement dans leurs ateliers.

Les causes de la persistance, et, parfois, du renouveau de cette forme d'organisation industrielle sont à la fois d'ordre technique, économique et juridique.

Au point de vue technique, un grand facteur de concentration est la machine à vapeur, qui peut actionner un très grand nombre de machines extrêmement variées, mais dans un rayon très restreint. L'électricité ou les moteurs à gaz permettent, au contraire, de transporter la force à domicile. Leur emploi peut donc, en certains cas, faire disparaître la nécessité d'une concentration des travailleurs dans l'usine (1).

En outre, le patron préfère souvent employer des travailleurs à domicile parce que, d'abord, il les paie moins cher (voir livre deuxième, *Répartition*), et que, de plus, il évite à la fois les frais de local et la surveillance des fonctionnaires chargés de faire respecter la législation du travail.

3° *La petite et moyenne industrie (métier et manufacture).* — La manufacture, au sens exact du mot, a dû, le plus souvent, sous l'influence du machinisme, se muer en « machino-facture », ou disparaître devant une concurrence inégale. Le métier indépendant a succombé aussi, dans bien des cas, en raison de son infériorité à la fois

(1) Notons aussi que dans certaines industries le machinisme ne joue pas un rôle essentiel. Même dans le tissage, on conserve parfois le métier à main, soit pour faire des tissus très fins, soit parce que les caprices de la mode ne permettent pas au patron d'immobiliser ses fonds dans un outillage qui risquerait de rester inutilisé. En ce cas, un facteur important de concentration fait défaut. Cf. BOURGUIN, *op. cit.*, p. 179.



commerciale et technique, — ou bien, comme nous venons de le voir, il s'est transformé en industrie à domicile *salariée*.

« C'est ainsi que le métier a disparu totalement, ou à peu près, dans de nombreuses industries où il florissait jadis : tissage, chapellerie, maroquinerie, quincaillerie, fabrication des épingles, des peignes, brosses, couteaux, lampes et ustensiles de ménage, tonnellerie, menuiserie, brasserie, tannerie, etc.; il a été dépossédé en grande partie dans la menuiserie, l'ébénisterie, la teinturerie, l'horlogerie, la cordonnerie, la confection des vêtements (1). »

Cependant, la manufacture et le métier indépendant tiennent encore une certaine place dans l'organisation industrielle contemporaine. Ils subsistent dans les cas où l'on peut se passer d'un machinisme très développé, et *où les conditions de la production s'accommodent de la petite ou moyenne entreprise* (2).

Ils se maintiennent tout d'abord dans des cas où le producteur a besoin de se trouver à *proximité du consommateur* ; il faut, dans les moindres bourgades un charron, un sellier, un maréchal-ferrand ; il faut, dans tous les quartiers d'une ville, des serruriers, des menuisiers, des peintres, etc. ; l'artisan a ici sa raison d'être comme le petit commerçant. Et, pour la même cause, là où le métier perd sa place dans la fabrication, il conserve son rôle dans la *réparation* : c'est ainsi qu'il subsiste un peu partout des petits ateliers de tailleurs, cordonniers, tapissiers, ébénistes, horlogers, électriciens, ferblantiers, etc. Et le rôle de ces artisans s'accroît avec le développement du confort.

Enfin, le progrès de la grande industrie elle-même *fait naître*, parfois, de petites industries qui sont comme

(1) BOURGUIN, *op. cit.*, p. 184.
(2) Voir V. BRANTS, *La petite industrie contemporaine.*

ses satellistes : si les bicyclettes et les automobiles, ou du moins les pièces qui les composent, sont fabriqués dans des usines, ces usines, à leur tour, alimentent quantité de petits métiers indépendants destinés au montage, à la réparation, à l'ornementation, à la fourniture des divers accessoires. — La *décentralisation de la force motrice* due à l'électricité et aux petits moteurs ne favorise, d'ailleurs, pas moins la petite industrie indépendante que l'industrie à domicile salariée.

En résumé, si la manufacture et le métier ne sont pas les formes dominantes et caractéristiques de l'industrie contemporaine, ils conservent, néanmoins, une place normale dans notre organisation industrielle.

# CHAPITRE III

## LA TECHNIQUE ET L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION DANS L'AGRICULTURE

### § 1. — La technique et l'évolution agricole. — Grandes et petites exploitations en agriculture.

Les progrès techniques ont aussi exercé une influence très notable sur l'agriculture. Le développement des moyens de transport a permis d'exploiter des terres nouvelles, tandis que l'emploi combiné des engrais chimiques et du machinisme aboutissait, dans les vieux pays, à la culture intensive. En somme, l'agriculture s'est « industrialisée », et l'outillage tend à s'y substituer au personnel.

Cependant, il n'y a pas, dans l'agriculture, une évolution aussi marquée que dans l'industrie. La tendance à la concentration n'y est nullement établie. Les statistiques permettent de constater, selon les pays, tantôt la progression de la grande ou de la moyenne culture, tantôt celle de la petite ou très petite culture. Les variations dont elles attestent l'existence, sont d'ailleurs très

minimes en général, et l'on n'en saurait tirer aucune conclusion d'ensemble (1).

Cette indécision s'explique, d'ailleurs, par les caractères techniques de la production agricole. « D'abord, il n'est pas possible — du moins dans les vieux pays — de créer de toutes pièces une vaste exploitation agricole, comme on crée une grande usine ou un grand magasin ; la grande culture ne peut se substituer à la petite que par des agrandissements territoriaux, par des usurpations sur un sol déjà occupé et exploité en petits lots ; or, des obstacles de tout genre tenant à la nature des lieux, à l'espèce des cultures, à l'état historique de la propriété et aux difficultés des transmissions, entravent à la fois les modifications de l'exploitation agricole et celle de la propriété, qui ont entre elles des liens étroits » (2).

En outre, la grande exploitation agricole n'a pas sur la petite la supériorité technique du grand établissement sur le petit établissement industriel. Sans doute, la grande exploitation peut bénéficier d'une direction plus éclairée, d'un outillage plus puissant, d'une division du travail rationnelle, et d' « avantages multiples dans les achats de matières, les ventes de produits, les transports, les conditions du crédit, etc. ». Et tous ces avantages se réunissent « en fait, dans certains grands domaines de 100 à 300 hectares, comme il s'en trouve dans le nord de la France, qui se consacrent à la culture des céréales, de la betterave, etc. (2) ». Ces grandes exploitations fournissent, dans certains cas, un rendement en nature et un revenu en argent proportionnellement plus élevés que les petites (3).

(1) Pour la France on peut consulter une enquête officielle récente : *La petite propriété rurale en France. Enquête monographique 1908-1909*, publiée par le ministère de l'agriculture. Imp. nat.
(2) Cf. BOURGUIN, *op cit.*, p. 206.
(3) Voir M. AUGÉ-LARIBÉ, *Grande ou petite propriété ?* Th. Montpellier, 1902.



Cependant, en dehors de l'Angleterre, pays de grande culture, les pays où les statistiques indiquent le plus fort accroissement du rendement à l'hectare sont des pays où domine la petite culture : Belgique, Hollande, Danemark. C'est que la nature des travaux agricoles ne permet pas de donner à l'outillage un emploi continu, ni d'opérer une division du travail rigoureuse. La continuité des soins et surtout le zèle du petit exploitant, quand il est propriétaire, compensent souvent les avantages de la grande exploitation, et assurent même une supériorité décisive au petit cultivateur dans certaines cultures qui exigent un travail minutieux (dans les cultures maraîchères et fruitières, celle du tabac, etc., parfois aussi dans l'élevage). Enfin, comme nous le verrons plus loin, les petits exploitants ruraux sont souvent arrivés, beaucoup mieux que les petits entrepreneurs urbains, à s'assurer, par l'association, les principaux avantages techniques et commerciaux de la grande exploitation (1).

En résumé, la situation respective de la grande et de la petite culture, depuis qu'elles font l'objet d'études précises et approfondies, ne confirme en rien la conception — émise un peu hâtivement par certains écrivains, socialistes pour la plupart, — d'une tendance à la concentration, analogue à celle que l'on peut constater dans l'industrie (2).

### § 2. — L'industrialisation de l'agriculture et la « loi du rendement moins que proportionnel ».

On a remarqué depuis longtemps que le développement de l'outillage dans l'exploitation du sol se heur-

(1) Voir p. 67.
(2) Sur la concentration et la doctrine de Karl Marx, voir livre quatrième : *Le développement de la pensée économique.*

tait à un obstacle technique ; et cette observation a été formulée sous la dénomination de « loi du rendement moins que proportionnel » ou « du rendement décroissant ». Il s'agit d'une remarque très simple et très générale : quand on affecte des capitaux sous forme d'engrais, machines,etc., à un fonds de terre, le rendement de ce fonds peut être d'abord au moins proportionnel à cet investissement de capitaux : si, par exemple, un champ d'une valeur de 2.000 francs rapportait un revenu de 60 francs, un supplément de dépenses de 1.000 francs destiné à l'améliorer (engrais, labour, etc.) peut porter le revenu à 90 francs, ou plus. Mais, *il vient un moment* où l'affectation de nouveaux capitaux à ce champ devient moins avantageuse que l'acquisition d'une terre nouvelle, car le rendement de ces capitaux nouveaux diminue. Ainsi, mille francs de plus à notre champ accroîtront peut-être encore son revenu de 30 francs ; mais il viendra sûrement un moment où une nouvelle addition de mille francs n'en augmentera plus le rendement d'une façon appréciable. (C'est un fait bien connu de tout cultivateur : il lui faut un certain fonds de roulement pour exploiter ses terres ; mais, au delà d'un certain point, il se sent contraint, pour accroître l'importance de son exploitation, d'employer son argent à acheter d'autres terres). *S'il en était autrement*, celui qui possède un morceau de terre ne chercherait jamais à l'agrandir, et *consacrerait toutes ses ressources à l'améliorer* ; partout, on pratiquerait une culture de plus en plus intensive, et on laisserait en friche le sol des pays neufs.

On peut dire, il est vrai, que, réciproquement, celui qui étendrait indéfiniment ses terres, sans avoir un capital mobilier suffisant pour les exploiter, ne verrait pas davantage son revenu augmenter en proportion de son sol. Dans un état donné de la technique, il convient d'observer une certaine *proportion*, déterminée par la



science et l'expérience, entre les divers *éléments productifs*, notamment entre le sol, les capitaux mobiliers, la main-d'œuvre (1).

D'autre part, on peut remarquer que la nécessité d'affecter une partie des ressources de l'entreprise à étendre l'emplacement dont elle dispose pour obtenir un accroissement de revenu proportionnel n'apparaît pas seulement dans l'agriculture, mais aussi dans l'industrie : on ne saurait agrandir une usine uniquement en la surélevant de quelques étages.

L'observation, contenue dans la « loi du rendement moins que proportionel », n'est donc pas relative seulement au développement de l'outillage et ne s'applique pas exclusivement à l'agriculture. Mais elle exprime une difficulté technique à laquelle on se heurte beaucoup *plus vite* et beaucoup plus manifestement dans l'agriculture que dans l'industrie.

Elle indique que l'on ne saurait — dans l'état actuel de la technique — attribuer la même influence aux progrès de l'outillage dans la production agricole que dans la production industrielle (2).

(1) Comme exemple des ingénieux développements que les économistes anglo-saxons ont tiré de ces observations très simples, on peut lire la *Distribution of wealth* de Th. N. CARVER.

(2) Sur le problème de l'industrialisation dans l'agriculture, consulter les articles de M. HITIER : *La tendance de l'agriculture moderne à s'industrialiser* (*Rev. d'éc. polit.*, 1901, p. 105, 392, 429 et 360). *La transformation de l'outillage agricole* (*Rev. d'éc. polit.*, 1902, p. 753).

Sur l'évolution industrielle et agricole en générale, voir l'ouvrage de MM. G. RENARD et A. DULAC, *L'évolution industrielle et agricole depuis cent cinquante ans*, dans *l'Histoire universelle du travail*, publiée sous la direction de M. G. Renard. — Enfin, sur l'organisation de la production industrielle et agricole contemporaine, on peut consulter aussi le *Cours* de M. CAUWÈS, t. I, sect. IV, et le *Précis d'économie politique* de M. BROUILHET, ch. V et ch. VIII.

SECTION II

## L'entreprise privée.

---

# CHAPITRE PREMIER

## L'ENTREPRISE ET L'ASSOCIATION DE PRODUCTION

### § 1. — L'entreprise individuelle et l'entreprise familiale.

En examinant les conditions techniques qui dominent l'organisation de la production dans la société moderne, nous avons constaté qu'elles comportaient une spécialisation des tâches telle que chaque catégorie de producteurs ne fournit le plus souvent *qu'une seule catégorie de produits ou de services*.

D'autre part, nous savons déjà que la grande majorité des richesses existantes sont appropriées par des particuliers ; et, comme, pour produire, il faut disposer déjà de richesses existantes, c'est généralement *aux particuliers que revient l'initiative de la production*.

De ces deux ordres de considérations il résulte que



l'élément primordial de l'organisation économique, dans la société principalement individualiste où nous vivons, est *l'entreprise privée*.

Un individu peut, à lui seul, entreprendre de fournir certains produits ou certains services, qu'il livre à la « clientèle », ou au « marché », c'est-à-dire à *quiconque* les accepte moyennant rémunération : (tel est le cas de certains artisans, petits commerçants, etc.). Il constitue, à lui seul, une entreprise privée, qui est du type le plus simple : c'est *l'entreprise individuelle*. Elle ne pose manifestement aucun problème d'organisation intérieure, et *sa place dans la vie économique est déterminée uniquement par sa participation aux échanges* (1).

Mais c'est, au total, un type plutôt exceptionnel ; l'entreprise qualifiée d'individuelle est fréquemment, comme nous allons le voir, tout au moins familiale ; et l'étude de l'entreprise implique celle des divers modes d'*association* qui peuvent la constituer.

Il suffit, en effet, à défaut d'une connaissance approfondie de nos mœurs, de considérer l'organisation juridique de la famille pour constater qu'elle constitue, à certains égards, un groupement économique. Et, sans même relever que des considérations d'ordre économique ont souvent une influence déterminante, dans la constitution de l'association conjugale, on se rend compte aisément que la communauté de l'existence et la présence, dans le groupe familial, d'individus en bas âge implique, pour le moins dans la consommation des biens, un communisme qui en fait une véritable unité économique. De plus, l'homme, la femme, et souvent aussi les enfants adultes, se répartissent généralement les tâches selon leurs aptitudes, de manière à pourvoir aux besoins communs.

(1) Voir ANSIAUX, *Essai d'une étude analytique et synthétique de l'entreprise* (Rev. d'éc. pol., 1903, p. 193).

Cependant, il ne s'ensuit pas nécessairement qu'ils constituent une même entreprise. Ainsi, lorsque la femme se livre aux travaux du ménage, ou qu'elle accomplit au dehors une besogne distincte de celle du mari, on ne saurait dire que le groupe familial, dans son ensemble, forme une entreprise. Par contre, cela est vrai, lorsque les membres de la famille coopèrent *habituellement à une œuvre de production commune en vue du marché*. C'est le cas, de nos jours, dans beaucoup de petites exploitations agricoles, industrielles et commerciales : le paysan, l'artisan, le petit boutiquier accomplissent très fréquemment leur tâche professionnelle avec l'aide des membres de leur famille.

On a pu croire que, avec les progrès réalisés par la grande entreprise par rapport à la petite, cette modalité de l'association économique tendrait à disparaître. Il n'y a, cependant, rien de moins assuré. Car si, par suite de causes techniques, le métier recule souvent devant la grande ou moyenne industrie, et si la situation de la petite exploitation paysanne est assez variable selon les pays (1), le petit commerce, où les membres de la famille travaillent très souvent ensemble, semble se développer assez généralement. Epiciers, boulangers, bouchers, charcutiers, laitiers, débitants d'alcool pullulent à vue d'œil ; et ce sont précisément des professions où la femme travaille presque toujours à côté du mari (2).

### § 2. — Le groupement de l'entrepreneur et des salariés.

L'entrepreneur agit très fréquemment avec le concours de *salariés*, c'est-à-dire d'individus qui travaillent sous *sa direction*, et, avec les capitaux dont dispose l'entreprise, en échange d'une rémunération convenue d'avance. Les services réciproques que se rendent l'employeur et l'employé ont bien les caractères généraux d'un échange ; mais il y a entre eux quelque chose de plus : c'est l'organisation du travail à l'intérieur de l'entreprise, qui, seule, produit pour le marché. Ainsi, même si les salariés ne sont pas, au point de vue juridique, les associés (1) de leur patron, personne ne saurait nier la réalité du *groupement économique* qu'ils forment avec lui ; ce groupement est assurément l'un des éléments les plus caractéristiques de toute entreprise de quelque importance. A lui seul, il constitue l'un des types les plus habituels de l'*entreprise collective* (2).

(1) Voir plus haut, les chapitres relatifs à l'influence de la technique sur l'organisation de l'agriculture et de l'Industrie.

(2) Voir plus loin, le commerce, 2e partie, ch. préliminaire.



### § 3. — Les sociétés de personnes.

Le groupement qui constitue l'entreprise collective n'est pas toujours uniquement celui qui résulte de la simple participation à une œuvre de production commune. L'entreprise procède, en effet, fréquemment de l'initiative conjointe de *plusieurs entrepreneurs*, qui partagent, dans une certaine mesure, la responsabilité de

(1) Cette thèse a toutefois été soutenue dans un curieux ouvrage de M. Emile Châtelain sur *La nature du contrat entre ouvriers et entrepreneurs*. Sur la nature juridique et économique du lien qui existe entre le salarié et le chef d'entreprise, on peut consulter aussi l'introduction de M. Ch. Rist à la traduction de l'ouvrage de David SCHLOSS sur les *Modes de rémunération du travail*. Quant aux modalités du salaire, voir le 2e livre : *Répartition*.

(2) On peut voir aussi, dans une certaine mesure, une association comportant la coopération à une œuvre de production commune dans le groupe formé par le propriétaire rural avec un métayer ou même un fermier.

la direction, et les risques et profits qui en découlent. En ce cas, on dit qu'elle est constituée en *société*.

Les modalités de ce genre d'association en vue de la production sont prévues dans les dispositions des lois civiles et commerciales. Et, quoique les diverses législations présentent quelques divergences, les combinaisons adoptées peuvent se ramener à un petit nombre de types principaux.

Le plus simple est assez nettement représenté par la société « en nom collectif » du droit commercial français (1). Les individus qui la composent sont tous de véritables entrepreneurs ; tous participent à la direction, aux risques et aux profits de l'affaire, sinon également, du moins sur des bases égales ; le plus souvent, ils mettent en commun à la fois leur travail et leurs capitaux, et partagent les bénéfices proportionnellement à leur mise.

On mentionne encore, dans la catégorie des sociétés dites de personnes, les sociétés en commandite simple. Le commanditaire fournit un apport en capital, mais il ne participe pas à la direction de l'entreprise, qui revient entièrement au commandité ; par contre, il limite ses risques au montant du capital souscrit. Le commanditaire est plus qu'un simple prêteur : il participe au profit, au lieu de recevoir un intérêt fixe ; et, par contre, il n'a pas le droit de réclamer sa mise, s'il arrive que l'affaire périclite, et que le capital versé par lui soit absorbé par les créanciers. Mais, ne fût-il au total qu'un bailleur de fonds, il fait partie du *groupement économique* que forment les travailleurs salariés, les bailleurs de fonds et l'entrepreneur — ou les co-entrepreneurs — appartenant à une même entreprise.

(1) Cependant, la société française en nom collectif présente certains caractères juridiques accessoires qui ne figurent pas dans toutes les législations : ainsi, elle implique nécessairement la responsabilité pécuniaire des associés sur tout leur patrimoine ; au contraire, diverses législations, notamment le droit allemand, admettent la formation de sociétés où des entrepreneurs, qui s'unissent dans les conditions que nous venons d'exposer, limitent leurs engagements à une somme déterminée, et portée à la connaissance du public. Et cette limitation semble de nature à stimuler l'esprit d'entreprise.



### § 4. — Les sociétés par actions.

La double nécessité d'intéresser un *très grand nombre* d'individus à la constitution de grosses entreprises et d'assurer à la société, une fois formée, une *existence indépendante de celle des individus* qui ont concouru à sa formation a donné naissance à un type d'association de production bien distinct : *la société par actions*.

L'*action* est une part de société d'une nature toute particulière : elle est représentée par un titre *négociable*, c'est-à-dire pouvant être cédé librement par les procédés simples et rapides du droit commercial. Souvent même, l'action est *au porteur*, c'est-à-dire, qu'il suffit, pour en transférer la propriété, de la remettre de la main à la main.

C'est grâce à ce caractère essentiel — la négociabilité — que les sociétés par actions peuvent *durer indéfiniment*. C'est grâce à lui également qu'elles peuvent recueillir les capitaux *les plus épars*, et les recueillir *jusqu'à la plus extrême limite*. En effet, la négociation du titre permet à son propriétaire de retrouver presque instantanément la somme d'argent qu'il représente : elle lui permet de *placer son capital, tout en en conservant la disponibilité*. On peut donc engager dans une société par actions des sommes que l'on ne pourrait engager dans une société ordinaire (1).

(1) D'autres caractères juridiques subsidiaires favorisent encore la

La société par actions est ainsi la forme nécessaire de toute entreprise comportant une longue durée, et exigeant des capitaux importants. Et le prodigieux développement économique de la société contemporaine ne se concevrait pas plus sans cette trouvaille juridique que sans les grandes inventions des sciences physiques.

L'action, impliquant le versement d'une part de capital dans une entreprise collective, confère naturellement une part à la direction de cette entreprise. Sans doute peut-on dire de beaucoup d'actionnaires ce que nous avons déjà dit du commanditaire : savoir qu'ils sont de simples bailleurs de fonds. Et, de plus, la facilité avec laquelle on entre et on sort de la société en négociant les actions fait que beaucoup d'actionnaires ne sauraient être considérés comme faisant partie d'un groupement permanent; mais, il n'en existe pas moins, parmi eux, un petit groupe d'individus agissant comme de véritables associés ; et, d'ailleurs, si beaucoup d'actionnaires changent, les capitaux restent ; la permanence des capitaux, jointe à celle d'un petit groupe de promoteurs ou de gérants, constitue précisément le trait caractéristique de ce type d'entreprise collective.

### § 5. — Un type exceptionnel d'entreprise collective : la société coopérative de production. — Coopératives proprement dites et groupements coopératifs de production dans l'agriculture.

diffusion de l'action, et partant la concentration des moindres capitaux disponibles dans de grandes entreprises. Les *coupures* sont généralement uniformes, ce qui facilite leur classement sur le marché, et minimes (500 francs, 100 francs ou même 25 francs). D'ailleurs, la souscription n'implique pas toujours un versement immédiat de la somme intégrale. Voir plus loin, sur l'émission des valeurs, le chapitre relatif au mécanisme du crédit.



La société coopérative de production est un mode d'entreprise trop caractéristique pour ne pas être mentionné ici, mais il n'est représenté — du moins sous sa forme la plus typique — que par un nombre insignifiant d'unités.

Dans beaucoup de pays, les coopératives de production proprement dites semblent être tout à fait inconnues ; et dans les pays où ce genre d'entreprise est le plus développé, par exemple en France et en Angleterre, il en existe à peine quelques centaines (1).

La société coopérative de production est une entreprise qui se distingue des autres sociétés de personnes par ce caractère que *tous les collaborateurs* qui y sont groupés y figurent *au même titre. Ils participent à la fois à la mise de fonds, au travail matériel et au travail de direction*, avec les profits et les risques qui en résultent. Il n'y a pas, *en principe*, de chef d'entreprise ou de salariés. La direction appartient à l'ensemble des sociétaires, et, si quelques-uns l'exercent au nom des autres, c'est en vertu d'une délégation. S'il est nécessaire de faire appel au capital du dehors, ce capital, autant que possible, sera simplement emprunté ; le capitaliste ne participera pas à la direction, et recevra une rémunération fixe : selon l'expression de M. Gide, c'est lui qui, par un renversement des rôles habituels, « sera salarié ».

Toutefois, si telle est la définition théorique de la société coopérative de production, il faut ajouter que bien peu d'entreprises ont pu se constituer et se développer spontanément conformément aux principes qu'elle implique. Et si quelques groupements obscurs d'artisans ont pu se former sur ces bases, on doit constater que toutes les entreprises importantes qui pros-

(1) Voir Ch. GIDE, *Economie sociale*, 2e éd., 1912, p. 515 et 525.

pèrent sous le nom de coopératives sont nées dans des circonstances exceptionnelles, ou n'ont pas tardé, en se développant, à perdre leur caractère originel. L'usine Godin — souvent désignée sous le nom de familistère de Guise — n'est passée entre les mains des ouvriers que par la volonté de son propriétaire, qui a préparé méthodiquement son abdication. La verrerie ouvrière d'Albi n'a été constituée que grâce à une libéralité et à des souscriptions du parti socialiste, et son existence n'a été longtemps assurée que par la bonne volonté et les sacrifices consentis par une clientèle désintéressée (1). Enfin, l'une des sociétés les plus puissantes qui ait son origine dans la coopération spontanée de production, la société des lunettiers de Paris, a presque perdu son caractère primitif : puisque, aujourd'hui, elle compte 50 associés contre 1.200 salariés. Et l'on peut multiplier les exemples de ce genre par autant d'unités — ou bien peu s'en faut — qu'il y a de sociétés prospères portant l'étiquette de la coopération.

On doit, cependant, signaler trois circonstances qui semblent pouvoir favoriser, dans une certaine mesure, des groupemenents en vue de la production *ayant certains caractères de la coopération*.

Premièrement, la pratique de la *copartnership*, ou de l'actionnariat ouvrier, c'est-à-dire la remise d'actions — individuelles ou collectives — aux collaborateurs salariés d'une entreprise, à titre de gratification ou de participation aux bénéfices (2).

Secondement, la création de fabriques par les fédérations de coopératives de consommation (3).

(1) Constituée notamment par des coopératives de consommation.

(2) Sur la participation aux bénéfices, voir dans le 2e livre (*Répartition*) *le salaire*.

(3) Voir là-dessus notre livre troisième (consommation). Voir aussi l'ouvrage de M. Ch. GIDE sur les *Coopératives de consommation* et ses charmantes conférences, réunies en un volume sous le titre *La coopération, conférences de propagande*, et enfin B. LAVERGNE, *Le régime coopératif*, th., Paris, 1909.



Enfin, la fondation, par certains groupes de producteurs, d'établissements destinés à effectuer ensemble *une partie* des opérations de fabrication, ou à organiser la vente en commun. Telles sont certaines sociétés dites coopératives dans l'agriculture, qui sont destinées à la manipulation ou à la transformation de certains produits (laiteries et beurreries coopératives, sociétés coopératives de vinification, sociétés pour la vente des fruits, la confection des conserves, etc.).

De toutes les associations qui évoquent l'idée de la coopération de production, ces trois dernières catégories sont assurément celles qui paraissent avoir le plus de chances de développement. Mais aucune d'elles ne rentre pleinement dans le type coopératif.

D'abord, si la *copartnership* constitue comme un acheminement vers la coopération, il ne faut pas oublier que les pouvoirs de direction des actionnaires sont toujours limités, et qu'ils peuvent l'être plus spécialement dans ce cas (1).

Quant aux fabriques des coopératives de consommation, elles sont, non des entreprises autonomes visant au profit, mais des prolongements d'associations qui visent à l'économie dans la consommation. D'ailleurs, il s'en faut de beaucoup que les ouvriers qui y travaillent aient les droits et le rôle de coopérateurs : la direction suprême leur échappe nécessairement, puisqu'elle appartient aux sociétés de consommation.

Enfin, les sociétés dites coopératives agricoles ne cons-

(1) Sur l'*Actionnariat ouvrier*, voir Jean GRANIER, *Les actions de travail*, th. Paris, 1910, et E. ANTONELLI, *Les actions de travail dans les sociétés anonymes à participation ouvrière*.

tituent généralement pas des entreprises tout à fait distinctes. Leurs membres sont, avant tout, des *entrepreneurs autonomes*, s'unissant simplement pour opérer plus économiquement *certaines opérations techniques* (vinification, par exemple) *ou économiques* (organisation de la vente), comme ils le font aussi pour effectuer certains achats. Et leur personnel est tout simplement salarié.

Le caractère coopératif des sociétés que l'on désigne couramment sous le nom de « coopératives agricoles » est donc très mitigé ; et peut-être conviendrait-il plutôt, à certains égards, de les rapprocher des groupements de producteurs dont nous parlerons plus loin (1). En tous cas, il convient de les signaler comme un mode récent, et très notable, d'association en vue de la production ; car leur rôle va croissant dans l'économie rurale (2).

(1) Ch. III, p. 79.

(2) Voir E. COULET, *Le mouvement syndical et coopératif dans l'agriculture française*, th. Montpellier, 1898, et de ROCQUIGNY, *Les syndicats agricoles et leur œuvre*, 3e éd. principalement au chap. XI. — Les syndicats ou associations, constitués pour la défense des intérêts professionnels conformément à la loi du 21 mars 1884 (voir plus loin, au livre deuxième, l'organisation des syndicats ouvriers et patronaux) ont été amenés par la force des choses à organiser l'achat et la vente en commun au profit de leurs membres, et sont devenus, en fait, pour la plupart, des sociétés coopératives mixtes de consommation et de production ; quelques-uns ont fondé des sociétés coopératives, afin de ne pas fonctionner sous un régime juridique irrégulier, la loi de 1885 n'ayant nullement prévu des associations accomplissant des opérations commerciales. Cette attitude est conforme à la jurisprudence et à la doctrine, mais elle n'a pas été adoptée par la majorité des syndicats. (Voir le rapport de M. Ch. RIST au *3e Congrès national du Crédit agricole*, Montpellier, 1909)

# CHAPITRE II

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE LA FORMATION DES ENTREPRISES : CAPITAL ET CRÉDIT

### § 1. — L'enchaînement continu de la vie économique et la formation des entreprises. — Rôle du capital.

Nous avons *défini*, dans le chapitre précédent, les différentes catégories d'entreprises privées, dont l'existence est à la base de toute vie économique dans la société actuelle. Après les avoir ainsi définies, il convient d'examiner comment elles se forment : car, aussi bien, si le mouvement économique constitue un cycle ininterrompu, où l'on voit simultanément des entreprises qui naissent, qui vivent, et qui meurent, il n'en est pas moins vrai que le commencement logique de la vie économique est dans la formation des entreprises.

Cependant, pour créer une entreprise, si modeste qu'elle puisse être, dans une société tant soit peu développée, il n'est guère possible de ne pas employer des richesses préalablement produites : il faut au savetier une échoppe, du cuir et quelques outils ; au pêcheur un filet ;

au marchand ambulant, tout au moins les menus objets qu'il colporte.

Donc, pour entreprendre une production nouvelle, il faut disposer de richesses acquises. Et, comme nous donnons, dans cette première partie du cours, consacrée à la *Production*, le nom de capital aux biens destinés à produire d'autres biens, nous pouvons dire que la formation de toute entreprise exige du capital, ou, selon le langage des affaires, « des capitaux ».

Bien plus, dans notre société, la *Nature* a presque toujours été transformée plus ou moins par le fait de l'Homme ; le sol lui-même est ainsi devenu capital, et la jouissance des agents naturels, qui échappent par eux-mêmes à toute appropriation, est cependant subordonnée le plus souvent à sa possession. Enfin, si l'on admet, en outre, que l'entrepreneur n'a généralement pas grand'peine à trouver des collaborateurs (1), on voit que la disposition d'un capital n'est pas seulement une condition nécessaire de la constitution d'une entreprise, mais presque une condition suffisante. On constate, en effet, que la préoccupation dominante de quiconque veut « lancer une affaire nouvelle » est de se procurer « des capitaux ».

### § 2. — Comment on se procure les capitaux. — Rôle du crédit.

L'entrepreneur est souvent propriétaire d'une partie tout au moins des capitaux qui lui sont nécessaires, soit qu'il les ait épargnés lui-même, soit qu'il les ait reçus en héritage, ou en dot. C'est ainsi que beaucoup d'artisans et de boutiquiers s'établissent à leur compte. Cependant, il n'est pas nécessaire d'être *propriétaire* de richesses acquises pour pouvoir entreprendre une œuvre de production, et par contre, celui qui veut créer une entreprise n'a souvent pas assez de capitaux. Il lui faut donc faire appel à ceux d'autrui.

(1) La difficulté de se procurer de la main-d'œuvre existe cependant parfois : ainsi, par exemple, en Lorraine, où le développement rapide de l'industrie, oblige les chefs d'entreprise à attirer et à installer des immigrants.



Diverses opérations économiques très simples, que les codes ont définies parmi les contrats, permettent à celui qui a besoin de capitaux de se les faire transférer par leur propriétaire.

Ainsi, la jouissance d'un objet durable, tel qu'un fonds de terre ou un bâtiment, sera obtenue en vertu d'un contrat de louage.

L'usage de biens consomptibles, c'est-à-dire de biens que le détenteur ne peut utiliser sans les faire disparaître, est obtenu au moyen du prêt, contrat par lequel le prêteur *en transfère actuellement la propriété à l'emprunteur, à charge d'en restituer au moins l'équivalent dans un délai déterminé*. En ce cas, on dit qu'il y a une opération de *crédit*, expression qui s'explique par l'idée de la confiance (*credere*, croire) que cette opération suppose de la part du prêteur.

Le crédit est souvent fait par le « fournisseur » qui, au lieu d'exiger le paiement immédiat de la marchandise, accorde un certain délai. C'est ainsi que le commerçant en détail arrive souvent à ne payer le commerçant en gros qu'après avoir revendu ses marchandises. Mais, le plus souvent, l'entrepreneur doit cependant se procurer des sommes d'argent.

Nous nous bornons à mentionner, dans ce chapitre, la place qu'occupe logiquement la *notion* de crédit dans ses rapports avec la formation des entreprises. Mais nous ne saurions décrire encore en détail le *mécanisme* du crédit. Car le crédit implique l'idée d'un transfert de richesse, et, par conséquent, d'un échange. Et, comme la constitution des grandes entreprises implique non

seulement l'intervention de la monnaie, mais aussi celle de la banque et, souvent, de la bourse des valeurs, nous devons en différer l'exposé jusqu'au moment où nous connaîtrons le mécanisme de la *circulation*.

## CHAPITRE III

### CONDITIONS GÉNÉRALES DU FONCTIONNEMENT DES ENTREPRISES : CONCURRENCE ET MONOPOLE. LES GROUPEMENTS D'ENTREPRISES PRIVÉES.

#### § 1. — Concurrence et monopole.

Les entreprises privées une fois constituées, il importe de connaître les conditions générales de leur fonctionnement. De nos jours, la création et la gestion des entreprises privées, ne sont que faiblement soumises au contrôle de l'autorité publique (1) ; et, comme il y a, généralement, dans une même branche de production, pluralité d'exploitations, elles travaillent le plus souvent *en concurrence*, c'est-à-dire en cherchant, indépendamment les uns des autres, à s'ouvrir un débouché (2).

Toutefois, dans certains cas, l'autorité publique limite le nombre des concurrents (3), ou bien assigne à chaque entrepreneur une zone d'action déterminée (4),

(1) Voir, cependant, plus loin, 3^e^ section, ch. III, § 6.
(2) Voir B. RAYNAUD, *L'idée de concurrence en économie politique* (*Rev. d'éc. pol.*, 1903, p. 789).
(3) Par exemple en ce qui concerne les offices ministériels.
(4) Par exemple en ce qui concerne les entreprises de chemins de fer.

ou enfin établit un monopole : en ce cas, la production est réservée à une *seule entreprise*. Nous mentionnerons, en étudiant les industries d'Etat, les plus importants de ces monopoles ; mais il convient d'ajouter que certaines exploitations monopolisées, au lieu d'être administrées directement (en régie), font l'objet d'une *concession* à une compagnie privée (1).

Il arrive aussi qu'une entreprise privée jouisse d'un *monopole de fait*, par suite de la nature des choses (elle seule peut fournir le produit en question), ou, par suite de dispositions de la loi (elle a la propriété d'un brevet), ou enfin parce qu'elle a réussi à étouffer toute concurrence (2).

Enfin, il y a des entreprises qui *s'entendent pour limiter leur concurrence*, ou même *qui se groupent* ou se fondent ensemble pour aboutir, d'un commun accord, à un monopole plus ou moins parfait (3).

En résumé, le régime normal des entreprises privées est la concurrence ; cependant, dans certans cas, par suite de la nature des choses, de l'intervention de la loi, ou de combinaisons privées, il y a monopole. Nous examinerons plus loin, après avoir étudié le mécanisme des prix, les conditions du fonctionnement des entreprises, selon qu'elles agissent sous le régime de la concurrence ou sous celui du monopole. Nous allons nous borner à envisager ici les *divers modes de groupement* qui peuvent limiter la concurrence des entreprises, ou aboutir au monopole. Mais, auparavant, il convient de dire quelques mots d'un autre mode de groupement qui ne modifie généralement pas les conditions de la concurrence.

(1) Par exemple, certaines exploitations d'éclairage municipal.

(2) Une grosse entreprise américaine, qui fabrique des machines enregistreuses pour la comptabilité, la *National Cash Register* de Dayton, a employé ces deux moyens pour arriver au monopole, son propriétaire s'étant efforcé d'acheter successivement tous les brevets intéressants afin de conserver son monopole de fabrication.

(3) Voir l'article *monopole*, par M. FERNAND FAURE, dans le *Nouveau dictionnaire d'Economie politique*, et l'article de M. Ch. BODIN, *de la tendance au monopole dans le monde économique actuel* (*Revue d'écon. polit.*, 1894, p. 26).



### § 2. — La réunion de plusieurs exploitations en une seule entreprise : l'intégration.

Nous avons noté plus haut, que le développement de la technique avait généralement pour conséquence une spécialisation croissante des entreprises. En effet, par suite de l'extension des marchés, une entreprise peut trouver un débouché suffisant en limitant sa production à un très petit nombre d'articles ; et elle y a souvent avantage, car, en se spécialisant, elle peut porter au maximum le progrès de son outillage et l'aptitude professionnelle du personnel. « C'est ainsi que les filatures de coton anglaises, restreignent leur fabrication à une série de numéros très limités, de manière à éviter les arrêts résultant des changements de numéro sur les métiers, et à conquérir une supériorité décisive dans un genre de production très spécialisé (1). »

Mais on constate, d'autre part, que certaines entreprises tendent à s'annexer des exploitations originairement distinctes : ainsi, « une grande filature possède des ateliers de réparation ; un grand tissage s'annexe une blanchisserie ou une teinturerie ; une grande usine fait subir à ses sous-produits les préparations complémentaires qui doivent en faire des produits marchands ; des fabriques de papier achètent des établissements de défibrage du bois, tandis que des chocolateries acquièrent des fabriques de sucre.... Dans l'industrie du fer et de

(1) BOURGUIN, *op. cit.*, p. 136.

l'acier, les entreprises importantes se suffisent complètement à elles-mêmes, possèdent, à côté de leurs hauts-fourneaux, laminoirs et usines de transformation, des gisements de minerais et des voies ferrées (1). » On voit encore, par exemple, une fabrique d'appareils téléphoniques vendre des vêtements de caoutchouc. C'est ce phénomène que l'on désigne sous le nom d'*intégration* (2).

L'intégration n'est pas nécessairement incompatible avec la spécialisation ; car, si diverses exploitations sont réunies dans une même entreprise, leur direction technique peut rester autonome, et la production de chacune d'elles ou de l'entreprise tout entière peut rester spécialisée. L'intégration n'implique pas non plus, en principe, le régime du monopole ; elle a simplement pour but d'assurer des économies de fabrication — si l'on « intègre » des industries préparatoires ou des usines destinées à l'utilisation des sous-produits — ou la régularité des débouchés — si l'on « intègre », au contraire, des établissements destinés à fabriquer ou à vendre des produits finis —. Mais l'intégration peut aller de pair avec des ententes, ou avec des fusions d'entreprises, qui limitent toujours plus ou moins la concurrence, ou en fixent les conditions.

### § 3. — Cartels et syndicats de producteurs.

Etudions d'abord ces ententes qui ont pour but de *li-*

(1) Bourguin, *op. cit.*, p. 137.

(2) Certains auteurs distinguent deux catégories d'intégrations, l'une *verticale*, qui tend à réunir la série des *opérations successives d'un même processus productif* (par exemple, extraction du minerai, fonderie, etc.), et l'intégration *horizontale*, qui réunit des exploitations diverses, mais tendant à satisfaire *à une même catégorie de besoins* (bazars, magasins de nouveautés ou d'alimentation etc.) Voir, sur ce sujet, l'étude très complète de M. P. Passama, *L'intégration du travail. Formes nouvelles de concentration industrielle.* Voir aussi l'article de M. Dolléans, *La loi d'intégration de travail* (*Rev. d'éc. pol.*, 1902, p. 906).



*miter* la concurrence entre des producteurs qui conservent leur autonomie. Il en est qui ont un caractère temporaire (coalitions, pools, etc.) (1). Nous ne nous y arrêterons pas, et nous envisagerons le groupement permanent dont le type le plus régulier est le cartel allemand.

Le cartel est un groupement *permanent*, et d'ordre purement *commercial*, — ce qui le distingue, comme nous le verrons, du trust. — Il peut prendre la forme d'une société de commerce, qui domine, dans les limites du contrat, les entreprises adhérentes, mais en leur laissant leur complète *autonomie technique :* chacune d'elles conserve son organisation propre, ses procédés de production, et établit de son mieux son prix de revient.

On distingue divers types de cartels suivant la nature des limitations apportées à la concurrence que se font entre eux les contractants.

On en cite où la limitation est d'ordre géographique, chaque maison ayant son rayon d'action ; mais, bien que la terminologie économique allemande range ces combinaisons dans la catégorie des cartels (Gebietskartelle), il ne semble pas qu'elles en présentent, à elles seules, les principaux traits caractéristiques.

*Le cartel a généralement pour objet essentiel de fixer le prix de vente*, et c'est de là que découlent la plupart de ses caractères.

D'abord, c'est ce qui limite le domaine du cartel. Il faut, en effet, pour fixer les prix, que l'objet tarifé puisse être déterminé avec précision ; cela exclut tout article de fantaisie, et restreint, le plus souvent, l'application de ce système aux produits bruts ou demi-ouvrés, dont la classification exacte est possible — (industries houillère, métallurgique, chimique, etc.).

Ensuite, la nécessité de fixer un prix de vente en-

(1) Voir E. Dolléans, *De l'accaparement*, th. Paris, 1902.

traîne celle de contrôler les ventes effectuées par les membres du cartel. Les difficultés du contrôle à l'égard des contractants entraînent souvent à leur tour la constitution d'un *bureau de vente*, qui sera l'intermédiaire obligé entre les adhérents et le public.

De plus, pour que les contractants, même groupés, puissent maintenir leurs prix, il faut que leur production ne dépasse pas par trop les besoins : sinon, mieux vaudrait écouler à bas prix un stock de marchandises encombrant que de ne pas le vendre. La détermination d'un prix de vente commun entraîne donc souvent des mesures pour *régler la production*. On peut, par exemple, fixer le *contingent* que chaque établissement aura le droit de fournir. Ou bien, on arrive indirectement au même résultat en exigeant des adhérents le versement à la caisse commune d'une part de leurs bénéfices au delà d'un certain chiffre de vente (1).

Les auteurs qui ont étudié spécialement les cartels les ont généralement classés d'après les procédés employés pour atteindre le résultat cherché. Mais on peut dire que, si le but du cartel est le maintien de conditions de vente favorables, les moyens employés impliquent presque toujours à la fois la détermination des prix de vente, un contrôle très étroit du cartel sur les établissements qui y adhèrent, et la réglementation de leur production.

La formation du cartel aboutit rarement au monopole absolu de la vente ; toutefois, on estime que, pour être efficace, il doit englober, au moins, les neuf dixièmes des producteurs : dans ce cas, c'est bien lui qui domine le marché, et l'on peut dire que la branche de production dans laquelle il exerce son activité échappe, dans une large mesure, au régime de la concurrence.

(1) Ou encore le cartel verse à ses membres des primes à l'exportation, pour les encourager à écouler le trop-plein de leur production à l'étranger : c'est ce que l'on appelle le *dumping*.



Cependant, la nécessité de grouper la grande majorité des intéressés, les concessions que les promoteurs du cartel doivent consentir à des concurrents récalcitrants, les entraves que chaque chef d'établissement doit subir pour assurer le succès de la combinaison, la difficulté de fixer les contingents de production sont autant de circonstances qui rendent fort difficiles la constitution et le maintien d'un groupement de ce genre. C'est surtout dans des périodes critiques qu'on les a vus éclore et se développer, en Allemagne principalement : des intérêts supérieurs ou les nécessités du moment ont alors triomphé, chez un peuple d'ailleurs très discipliné, de la répugnance qu'éprouve tout chef d'entreprise à aliéner ou à limiter sa liberté sur un point essentiel : la lutte pour le débouché.

Des groupements très analogues aux cartels allemands existent, dans les autres pays et notamment en France, où on les désigne souvent sous le nom de syndicats. Cependant, il ne faut pas les confondre avec certains syndicats de producteurs français, dont les organes (bureau de vente, etc.) et le fonctionnement sont très analogues, mais qui poursuivent un but différent. Ainsi, le comptoir de Longwy, dont les origines remontent à 1876, a simplement pour but de réunir dans un organe unique, une partie de la tâche de chacune des entreprises composantes : la vente. Il agit à la façon des coopératives agricoles de vente, lesquelles prennent, d'ailleurs, fréquemment aussi le titre de syndicats. Mais il n'englobe qu'un nombre relativement minime de producteurs et ne tend pas à soustraire la métallurgie française au régime de la concurrence (1).

(1) Sur les cartels, il existe une littérature très abondante. Citons, pour nous borner aux principaux travaux français, Ch. Brouilhet, *Essai sur les ententes commerciales et industrielles* ; E. Martin-Saint-Léon, *Cartels et trusts* ; de Rousiers, *Les syndicats industriels de*

### § 4. — Les trusts.

Le trust, qui est originaire des Etats-Unis, et s'est développé dans ce pays beaucoup plus que partout ailleurs, est un mode de groupement bien plus complet et plus radical que le cartel : sous des formes juridiques diverses, il aboutit à la fusion de plusieurs entreprises en une seule, et, partant, à la constitution d'une très grande entreprise.

La forme originelle du *trust*, celle à laquelle il doit son nom, ne stipulait pas le rachat proprement dit des établissements qui entraient dans la combinaison. Il était simplement établi « que chaque partie au contrat recevait un nombre de certificats (*trust certificates*), représentant la valeur convenue des propriétés confiées au trust. Les *trustees* recevaient, en outre, un mandat général très étendu d'administrer, de fabriquer, d'acheter et de vendre pour le compte commun des adhérents » (1).

La législation américaine ayant prétendu interdire la formation des trusts, on dut procéder autrement : la constitution juridique du trust disparut pour faire face à une fusion pure et simple des établissements intéressés en une société nouvelle. C'est ainsi que se fondèrent les trusts nouveaux, comme celui du whiskey. « Désormais, on ouvre une souscription pour la création d'une société : le jour même, elle est entièrement couverte par une poignée de souscripteurs : ceux-ci sont les propriétaires ou les principaux actionnaires des entreprises qui entrent

*producteurs en France et à l'étranger*, 2e éd. 1912 ; SOUCHON, *Les cartels de l'agriculture en Allemagne ;* DE LEENER, *L'organisation syndicale des chefs d'industrie*, 2 vol., enfin les articles de M. AFTALION, *Les cartels dans la région du nord de la France* (*Rev. éc. internationale*, janvier 1098, p. 107 et mai 1911, p. 274).

(1) C'est ainsi que débuta le trust du pétrole. P. de ROUSIERS, *Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger*, 1re éd., p. 29.



dans la combinaison ; et, au lieu de verser uniquement en argent le montant des actions souscrites, ils apportent leurs propres établissements pour des sommes convenues d'avance » (1).

Ainsi, les obstacles mis par la législation américaine à la fondation des trusts, n'ont abouti, jusqu'ici, qu'à leur constitution sous une forme qui en accentue encore les caractères. Car la fusion ainsi réalisée est absolue et à peu près irrévocable.

Les trusts diffèrent des cartels non seulement par leur nature juridique, mais par leur origine, par leur but, par les circonstances dans lesquelles ils se sont constitués, par les moyens dont ils disposent, et, enfin, par les résultats auxquels ils aboutissent.

Les cartels, avons-nous vu, procèdent le plus souvent des nécessités d'une défense commune, ou, du moins, de l'utilité d'une action collective dans l'intérêt commun de rivaux de force analogue ; la détermination des prix de vente et des contingents de production sont des expédients adoptés par des producteurs, jaloux, cependant, de leur autonomie, afin d'étendre ou de conserver leurs débouchés et d'obtenir une régularité de débit indispensable au succès de leur entreprise. Quoiqu'ils puissent bénéficier du prix de monopole qu'ils ont établi, il ne semble pas qu'ils aient pour but unique de l'atteindre. Et, chaque maison conservant son existence séparée, peut retrouver son intérêt à reprendre la lutte pour son compte, et à revenir au régime de la concurrence, si les circonstances qui ont favorisé la naissance du cartel viennent à se modifier.

(1) P. de ROUSIERS, *Les industries monopolisées aux Etats-Unis* notamment, p. 213. — Cependant le gouvernement fédéral a continué à poursuivre les trusts, et un jugement de la Cour suprême du 15 mai 1911 a notamment dissous le trust du pétrole. (de ROUSIERS, *Les syndicats*, nlle éd. 1912, p. 27).

Les trusts, au contraire, sont généralement constitués d'abord par l'entente d'un très petit nombre de très gros producteurs (1), qui ont intérêt à combiner leurs moyens d'action pour s'assurer un monopole et qui imposent ensuite l'absorption à des concurrents de moindre envergure. Ils ont souvent pour but immédiat de réaliser une opération financière avantageuse par la constitution d'une société nouvelle (2); et surtout ils tendent à la domination absolue du marché.

Les trusts, avons-nous dit, aboutissent à la fusion complète des entreprises englobées en une seule. Cette fusion leur assure, dans bien des cas, une supériorité technique très appréciable, car elle leur permet de réaliser à la fois la spécialisation, la concentration et l'intégration. D'abord la spécialisation, car chacun des établissements ainsi réunis peut se consacrer exclusivement à la tâche qui convient le mieux à son outillage ou à sa situation géographique ; puis la concentration, car on peut même fermer les établissements placés dans des conditions inférieures, pour centraliser la production dans les établissements les plus puissants ; enfin, l'intégration, car le trust concilie tout naturellement la spécialisation des exploitations avec leur intégration dans une même entreprise. La réunion des phases successives du processus de la production est même l'un

(1) Ainsi, en 1901, après une série de fusions, il ne restait plus, dans l'industrie métallurgique américaine, que trois grands groupes, les groupes Morgan, Moore et Carnegie, — ce dernier seul employant 50.000 salariés — qui se fusionnèrent à leur tour sous le nom de *United states steel corporation*.

(2) En effet, lors de la fusion, on émet des actions pour une valeur très supérieure au capital effectivement apporté — ce qu'on appelle là-bas le *watering*, c'est-à-dire le mouillage du capital ; — en outre, les actionnaires primitifs se font donner dans la société nouvelle des *actions de préférence*, qui ont droit à un dividende minimum avant que la répartition ne s'opère en faveur des actions ordinaires.



des traits caractéristiques de plusieurs grands trusts américains.

La spécialisation constitue manifestement un avantage dans la production, puisqu'elle permet de tirer de chaque établissement son rendement maximum ; la concentration peut être onéreuse à l'origine, lorsque l'on abandonne des établissements qui n'ont été acquis que pour mettre fin à leur concurrence, mais elle permet ensuite de réaliser des économies ; enfin, l'intégration fait disparaître des intermédiaires, et assure un équilibre plus stable aux diverses branches de la production intéressée.

La fusion complète des entreprises antérieures dans le trust procure donc des avantages techniques que l'on ne trouve pas dans le cartel ; elle donne aussi à la combinaison des chances de durée beaucoup plus grandes, en ce sens que les chefs d'entreprise associés n'ont plus qu'un seul et même intérêt, puisque les diverses exploitations fournissent un profit commun.

Toutes ces considérations ont suggéré l'idée que le trust, c'est-à-dire la très grande entreprise résultant de la fusion absolue de grandes entreprises préalablement constituées, pouvait être le terme de l'évolution dans le sens de la *concentration* (1), et devenir un mode normal d'organisation dans certaines branches de la production.

Mais un tel phénomène n'irait pas sans modifier considérablement les conditions générales du fonctionnement des entreprises. En effet, à la puissance qui découle de ses avantages techniques, le trust joint celle que lui donne une concentration financière énorme. Il peut donc vendre à perte assez longtemps pour ruiner des concurrents qui prétendraient échapper à la combinaison. Et il est difficile, au total, lorsqu'un trust réussit,

(1) Voir plus haut, 1re section, ch. II, § 2.

qu'il n'arrive pas à conquérir un *monopole* absolu, ou tout au moins assez parfait pour lui assurer la domination du marché.

Cependant, il convient d'observer d'abord que les trusts se sont surtout développés aux Etats-Unis, pays qui leur offre un terrain exceptionnellement favorable : premièrement une législation douanière protectrice à outrance fait de ce vaste pays un champ clos pour les luttes industrielles ; ensuite, le régime politique et administratif y procure aux puissances financières des moyens d'action anormaux. Les chemins de fer notamment donnent aux trusts des armes qu'ils ne leur fourniraient pas ailleurs : ceux-ci sont, en effet, entre les mains d'un grand nombre de compagnies concurrentes, et insuffisamment contrôlées par les autorités fédérales, qui consentent à leurs plus gros clients — lesquels peuvent être de leurs plus gros actionnaires — des avantages qui rendent toute concurrence inégale (1).

Ensuite, il faut reconnaître que le trust n'a réussi jusqu'à présent que dans un nombre de cas limités : là principalement où sa création correspondait à un réel progrès technique.

Ainsi, s'il est vrai que l'existence des trusts tende à substituer le régime du monopole à celui de la concurrence, il faut ajouter que, jusqu'ici, ce mode d'organisation paraît avoir un domaine d'application assez restreint (2).

(1) Voir plus loin, les tarifs de chemins de fer, 2e partie, 6e section, ch. II.

(2) La littérature américaine sur les trusts est énorme. Parmi les ouvrages les plus classiques on peut citer les livres de JENKS, *The trust problèm* ; de R. T. ELY, *Monopolies and trusts* et le rapport du professeur Z RIPLEY à *l'industrial commission*. En français, on peut citer, en plus des ouvrages déjà mentionnés le petit livre de M. GERMAIN MARTIN, *Problèmes transatlantiques*.

SECTION III

## L'Etat et la production.

### Paragraphe préliminaire. — Comment l'Etat intervient dans la production.

Bien que notre organisation économique soit principalement individualiste, et que l'œuvre de production repose essentiellement sur la combinaison spontanée des activités privées, l'Etat, comme nous l'avons déjà indiqué, intervient de diverses manières dans la production.

Et d'abord, il est évident que l'existence de l'Etat, même considéré comme une *entité politique*, n'est pas sans influence sur la vie économique en général, et sur la production en particulier. Le pays qui jouit d'un gouvernement stable et pacifique, d'une administration régulière, probe, éclairée, active sans être tracassière, est certainement dans de tout autres conditions de développement que celui dont le gouvernement et l'administration présentent des caractères opposés.

L'Etat, d'ailleurs, participe à la production par l'accomplissement de l'*ensemble de ses fonctions*. On peut dire tout d'abord que, par le seul fait qu'il assume la charge de satisfaire à certains *besoins*, il prend part à l'activité économique. Et, de plus, on constate aisément que presque toutes ses fonctions, même les plus strictement limitées à son rôle propre (sécurité nationale, police intérieure, justice, instruction, hygiène publique, tra-

vaux publics, etc.), intéressent, quoique d'une façon plus ou moins indirecte, l'activité productrice des individus (1).

Nous allons voir également que l'Etat et d'autres personnes publiques — principalement les municipalités — interviennent également dans la production en organisant des *entreprises autonomes*, plus ou moins analogues par leur mode de constitution et par leur fonctionnement à des entreprises privées.

Ainsi, après avoir envisagé l'Etat en général comme un entrepreneur de services publics, nous aurons à étudier les entreprises autonomes organisées par l'Etat et par les municipalités.

Mais ce n'est pas tout. En dehors de cette participation directe de l'Etat, ou de personnes morales émanant de lui, à l'activité productrice, l'autorité publique intervient dans la vie économique et notamment dans la production, par la *législation*. Un troisième chapitre sera donc consacré à l'étude de l'*Etat législateur* et de l'influence qu'il exerce, comme tel, sur *la production*.

(1) Nous ne pouvons, dans le cadre étroit de ce volume, analyser en détail l'influence que l'Etat, en assurant les services publics, exerce sur l'activité économique. Notons cependant, en dehors des travaux publics, l'action de plus en plus grande et de plus en plus directe qu'il exerce par l'organisation de l'enseignement, et notamment de l'*enseignement technique*. L'*apprentissage* à l'atelier tend en effet à devenir plus rare, par suite de diverses causes, notamment de la décomposition des tâches, qui le rend à la fois moins nécessaire et beaucoup plus difficile à réaliser, et par suite encore de la législation industrielle. (En France, le patron qui emploie des jeunes gens de moins de dix-huit ans dans un de ses ateliers doit limiter la journée de travail a 10 heures, au lieu de 12, pour tout le personnel de cet atelier). L'Etat doit donc tendre à remplacer l'apprentissage par la création d'écoles et de cours professionnels, et par des lois tendant à en assurer la fréquentation. Voir P. Astier et J. Cuminal, *L'enseignement technique industriel et commercial en France et à l'étranger*.

## CHAPITRE PREMIER

### L'ETAT CONSIDÉRÉ COMME ENTREPRENEUR DE SERVICES PUBLICS

#### § 1. — Principes économiques propres à l'Etat considéré comme entrepreneur de services publics. — L'impôt et la taxe.

S'il est vrai que l'Etat, en assumant la charge d'effectuer certains *services publics*, participe à l'activité économique, son intervention n'en est pas moins basée sur des principes essentiellement différents de ceux qui règlent le fonctionnement des entreprises privées. En effet, une entreprise privée pourvoit aux besoins auxquels elle est en mesure de satisfaire, en demandant à sa clientèle une rémunération consentie par elle, comme étant équivalente au service rendu. Au contraire, l'Etat, d'une part, fournit au public les services dont il a cru devoir se charger ; et, d'autre part, il prélève sur le même public, selon des règles qu'il détermine, les ressources nécessaires. D'une façon générale, c'est l'*impôt*, c'est-à-dire la contribution *obligatoire* des citoyens, qui fournit les ressources nécessaires aux dépenses publiques, *sans*

*qu'il y ait, en général, aucune corrélation entre chaque catégorie de dépenses et chaque catégorie d'impôts, et sans qu'il y ait nécessairement proportionnalité entre l'usage que chaque individu fait des services de l'Etat, et la contribution qu'il lui apporte.*

Ainsi, l'Etat organise et entretient une force armée, des tribunaux, des écoles, il construit et entretient des routes, des canaux, des ponts, des quais, des phares, des édifices publics de toute sorte. Pour cela, il fait appel aux contribuables, en tenant compte généralement de leurs *facultés*. Mais il n'exige généralement aucune rémunération *spéciale* de ceux qui profitent des services publics : c'est ainsi qu'il fournit l'usage gratuit des routes, des ponts et, en France aujourd'hui, des canaux, de beaucoup d'écoles ; et, même lorsqu'il perçoit une indemnité, il se contente généralement d'une somme inférieure à ses dépenses, et, par conséquent, moins que proportionnelle au service effectué. Par contre, ceux-là même qui ne jouissent pas d'un service public y contribuent pécuniairement.

En somme, les uns donnent, les autres reçoivent, sans qu'il y ait corrélation ni équivalence entre les prestations de l'Etat et celles des individus. Nous examinerons, au livre deuxième, comment ce système affecte la répartition des richesses.

Mais, si nous nous plaçons au point de vue de la production, nous constatons que, par suite de ce mode de gestion, l'Etat *n'attend pas, pour fournir les services publics, que la demande, autrement dit le besoin, se manifeste par une rémunération suffisante du service ; c'est lui-même qui apprécie l'importance et l'urgence du besoin, et qui décide d'y faire face* (1). *La production des services publics*

(1) On peut donner une idée de l'importance des dépenses engagées en faveur des principaux services publics par les chiffres suivants, empruntés au budget de 1912 :



*n'est donc pas soumise au même principe régulateur que l'activité productrice des particuliers.*

Et cela s'explique d'ailleurs par la nature même des services publics : la plupart d'entre eux sont considérés comme répondant à des besoins *si importants et si urgents* qu'il n'est pas nécessaire d'attendre la manifestation économique de la demande pour apprécier leur utilité et pour y pourvoir : il en est ainsi notamment de tout ce qui concerne la sécurité publique. De plus, il est souvent fort difficile ou impossible de *discerner la part de jouissance* que les individus retirent des services publics ; ainsi, les gens qui sortent peu de chez eux utilisent et usent moins les rues et les routes que ceux qui, par goût ou par profession, les parcourent en tous sens ; mais ils en tirent un avantage indirect, parfois considérable, par l'usage gratuit qu'en font leurs fournisseurs. La même utilité indirecte se retrouve dans bien d'autres services publics : ainsi, l'instruction donnée dans les écoles publiques ne profite pas seulement à ceux qui la reçoivent, mais à la société en général ; il est donc naturel que tous contribuent aux dépenses qu'elle exige. Au total, il est beaucoup plus simple, en ces matières, de prélever sur l'ensemble des contribuables les ressources néces-

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1° | Ministère des Finances (non compris les frais de régie et de perception) | 49.523.210 | fr. |
| 2° | Ministère de la Justice | 57.181.407 | » |
| 3° | — des Affaires étrangères | 19.386.325 | » |
| 4° | — de l'Intérieur | 141.431.043 | » |
| 5° | — de la Guerre | 920.498.638 | » |
| 6° | — de la Marine | 423.278.924 | » |
| 7° | — de l'Instruction publique | 318.956.707 | » |
| 8° | — du Commerce et de l'Industrie | 53.856.627 | » |
| 9° | — du Travail et de la prév. soc. | 98.160.048 | » |
| 10° | — des Colonies | 103.399.329 | » |
| 11° | — de l'Agriculture | 38.817.662 | » |
| 12° | — des Travaux publics | 315.215.785 | » |

saires que de réclamer à chaque bénéficiaire sa quote-part de rémunération (1).

D'ailleurs, en raison même du caractère *indirect* des avantages que beaucoup d'individus retirent des services publics, une entreprise privée, en bien des cas, ne pourrait couvrir ses frais au moyen d'une rétribution consentie de ses services. Ainsi, tout le pays a intérêt à posséder un système complet de routes et de ponts, de canaux et de voies ferrées, à posséder des écoles dans les moindres villages. Mais les intéressés directs, c'est-à-dire les habitants des communes où sont situées les écoles, que traversent les routes et les voies ferrées, etc., ne pourraient très souvent payer à eux seuls les services dont ils jouissent ; et quant à ceux qui en tirent un avantage indirect, comment une entreprise privée pourrait-elle les atteindre...et les persuader de payer leur part ?

C'est donc bien *par le caractère même des besoins auxquels ils répondent* que les services publics sont soumis à un régime économique tout différent de celui qui prévaut dans les entreprises privées (2).

(1) Il y a, d'ailleurs, des cas où la rémunération individuelle est impossible pour des raisons de moralité; sans doute convient-il que les plaideurs paient une part des frais de justice plus large que les justiciables qui s'abstiennent de faire des procès ; encore ne saurait-on les autoriser à payer leurs juges, fût-ce, comme autrefois, en leur offrant des « épices ». Il en est de même de tous les services que les fonctionnaires rendent aux habitants du pays : l'importance de ces services peut varier grandement de l'un à l'autre ; il importe, cependant, à l'ordre et à la moralité publique que les fonctionnaires, en général, ne reçoivent que le traitement fixe qui leur est alloué par l'Etat. Et ces considérations extra-économiques contribuent à déterminer le mode de gestion des services publics.

(2) Lorsqu'ils n'assument pas la charge complète de certains services publics, l'Etat et les autres personnes publiques (départements, communes) y pourvoient souvent d'une façon partielle en *subventionnant* des entreprises privées (notamment pour les moyens de transports locaux).



Cependant, il arrive que l'Etat perçoive une *taxe* sur les bénéficiaires immédiats de certains services publics. C'est ainsi que certaines écoles publiques — notamment les établissements d'enseignement secondaire et les Facultés — reçoivent des élèves une rétribution qui *compense* en partie leurs dépenses d'entretien. C'est ainsi encore que l'Etat perçoit, pour l'usage de certaines voies de communication, un *péage*, c'est-à-dire un droit correspondant à l'amortissement des frais de construction. Le paiement de taxes, en rendant plus ou moins lucratif le fonctionnement de certains services publics, peut en favoriser la réalisation.

D'ailleurs, la tendance se manifeste, en certain cas, de substituer au principe de l'impôt celui de la *taxe*, c'est-à-dire d'un prélèvement *en rapport avec le service rendu* (1). La taxe convient particulièrement aux services organisés par les autorités locales, communes ou départements ; car ces services sont surtout d'ordre matériel (distribution d'eau, égouts, etc.) ; et, s'ils doivent à leur importance le caractère de services publics, leurs bénéficiaires peuvent être assez exactement déterminés pour qu'il soit possible de leur demander une rétribution. Nous verrons un peu plus loin comment, par un développement nécessaire des mêmes principes, certains services effectués par l'Etat ou les personnes publiques sont accomplis par des exploitations autonomes, et fonctionnant selon les mêmes principes que des entreprises privées.

## § 2. — La personnalité économique de l'Etat. — Notions très sommaires sur les finances publiques : impôts, emprunts, budget.

Bien qu'il ne faille nullement confondre la situation

(1) Dans la terminologie financière moderne, on distingue ainsi nettement la taxe de l'impôt.

financière d'un Etat avec la situation économique du pays sur lequel il étend sa souveraineté, on doit reconnaître que, par le personnel qu'il emploie aussi bien que par les ressources qui lui sont nécessaires, l'Etat constitue, dans chaque pays, le groupement économique de beaucoup le plus important. Ainsi, en France, on peut estimer approximativement le nombre des travailleurs au service de l'Etat à huit cent mille (1), soit environ un vingt-cinquième de l'ensemble des individus participant à l'activité économique. Et les ressources qu'exige le fonctionnement des services publics de l'Etat absorbent annuellement près de cinq milliards, alors que le revenu global de la nation est évalué à un peu plus de 25 milliards (2).

Comme nous l'avons déjà vu, les ressources nécessaires à l'Etat pour faire face aux dépenses publiques sont fournies par une contribution obligatoire des habitants. Mais, en raison de l'opposition que le gouvernement rencontrerait, s'il prétendait opérer directement sur les contribuables un prélèvement atteignant une aussi forte proportion de leur revenu par la perception d'un *impôt unique*, une longue tradition financière a abouti à la constitution de *systèmes d'impôts très complexes*.

L'Etat enjoint bien à tout contribuable de venir faire dans ses caisses certains versements annuels : c'est ainsi que, en France, tout citoyen doit payer une contribution *personnelle*, qui est bien le prototype de l'*impôt direct*.

(1) Déduction faite des militaires non professionnels.

(2) Le fonctionnement des services publics n'exige *directement*, d'après les chiffres ci-dessus, que de 2 milliards et demi ; mais l'Etat a besoin, en outre, de 1.300 millions pour les intérêts de sa dette, et de 600 millions pour les frais de régie, de perception et d'exploitation. Enfin, il faut tenir compte des dépenses des départements et des communes, en tant qu'elles font appel à des ressources distinctes du budget de l'Etat.



Mais les impôts directs ne produisent qu'une part relativement minime de ses ressources publiques (en France, moins d'un sixième du total) ; le reste est généralement (1) fourni par des *impôts indirects*, perçus à l'occasion de certains actes économiques, tels que les impôts de consommation et les droits de douane. Ces impôts sont généralement acquittés par les producteurs directs ou intermédiaires — qui en font, le plus souvent, retomber la charge sur les consommateurs ; mais, l'impôt, étant ainsi compris dans le prix de la marchandise ou du service acheté, est le plus souvent ignoré du contribuable effectif, et est ainsi perçu sans protestation (2).

Bien que les impôts constituent — avec les taxes dont il a été question au paragraphe précédent — le moyen de couvrir *définitivement* les dépenses publiques, l'Etat et les autres personnes publiques (départements, communes, etc.), ont souvent recours à l'*emprunt* pour y faire face *provisoirement*. Il arrive, en effet, que des dépenses publiques jugées nécessaires excèdent les forces contributives actuelles des contribuables (frais de guerre, construction de voies ferrées, de canaux, etc.). Parfois aussi, d'ailleurs, les services qu'elles permettront d'effectuer (par exemple ceux des voies ferrées et des canaux) auront une longue durée. En ce cas, l'emprunt fournit à l'Etat les ressources immédiatement exigées, tandis que la charge constituée par l'intérêt et l'amortissement

(1) Aux impôts indirects s'ajoutent les revenus des exploitations de l'Etat. Mais, en France, les plus lucratives d'entre elles sont des monopoles ayant un but fiscal (allumettes, tabacs). Cependant, en Prusse, par exemple, le budget est alimenté *pour une large part* par les revenus domaniaux et par les chemins de fer (qui donnent à eux seuls 280 millions de marcs).

(2) Sur la distinction entre impôts directs et indirects, consulter les traités de science financière cités plus loin.

de cet emprunt se répartira sur les exercices suivants.

Les emprunts publics se font par l'émission de titres mobiliers, nominatifs ou au porteur, très analogues aux actions et aux obligations émises par les sociétés privées (1).

Toutefois, certains emprunts de l'Etat présentent un caractère très particulier qui ne s'explique que par la condition toute spéciale de l'emprunteur. L'Etat, en effet, *ne s'engage pas toujours à rembourser le capital*, mais simplement à payer indéfiniment l'intérêt stipulé, s'il ne rembourse pas bénévolement. Le titre émis, en ce cas, ne donne droit qu'à un *revenu*, et on le nomme généralement titre de *rente*. Si l'Etat parvient ainsi à trouver des prêteurs, c'est parce que sa personnalité morale est d'une durée illimitée, — et que, en revendant son titre, le rentier peut, à tout instant, rentrer dans son capital (2).

Cette faculté de non remboursement est un des traits caractéristiques des finances publiques. Il faut ajouter que, si l'Etat ne s'engage pas à restituer le capital emprunté, il se réserve du moins le droit de le faire à tout moment. Et il use de ce droit notamment lorsqu'il croit pouvoir remplacer un emprunt ancien par un nouvel emprunt émis dans des conditions meilleures. En ce cas, il combine généralement les deux opérations, en donnant aux prêteurs le choix entre le remboursement, ou le remplacement des titres anciens par des titres nouveaux portant un intérêt moindre. C'est ce que l'on appelle une *conversion*.

(1) Sur la technique des émissions de valeurs mobilières, voir plus loin, 2e partie, 4e section, chap. II, § 5.

(2) Approximativement tout au moins, car il vend au cours du jour, qui peut être plus ou moins éloigné du pair, c'est-à-dire de son montant nominal.



En outre de ses emprunts à long terme — sinon à terme indéfini — l'Etat est souvent amené à faire des emprunts à court terme (obligations, *bons du trésor*, etc.) au cours d'un exercice annuel. Mais ces opérations ne diffèrent pas essentiellement de celles qu'effectuent certaines grandes entreprises privées.

L'équilibre des recettes et des dépenses suppose une étude préalable des ressources et des charges de l'Etat et des autres personnes publiques. Le tableau d'ensemble des recettes et des dépenses porte le nom de *budget*. Le budget de l'Etat est de beaucoup le plus important; mais, pour connaître l'étendue des recettes et des dépenses publiques, il faut y ajouter les budgets des circonscriptions administratives dotées de la personnalité morale, en France notamment ceux des départements et des communes.

La principale préoccupation de ceux qui établissent un projet de budget est assurément *d'évaluer* assez exactement les dépenses et les recettes pour les équilibrer ou, en d'autres termes, d'éviter le *déficit*, lequel conduit à des emprunts de longue durée ou finalement à la *banqueroute*. Toutefois, les finances publiques se distinguent de celles d'un particulier en ce que l'*Etat n'est pas strictement limité dans ses dépenses par le montant de ses recettes* : en effet, les pouvoirs publics peuvent, dans leur souveraineté, non seulement recourir à l'emprunt pour différer l'échéance des paiements afférents aux dépenses, mais aussi augmenter les impôts.

Le budget une fois établi, l'encaissement, le mouvement, le déboursement des fonds publics exigent des services importants et multiples, dont nous ne saurions aborder l'étude ici.

Les finances publiques et les services qui s'y rattachent font d'ailleurs l'objet d'un grand nombre d'ouvrages

spéciaux intéressant à la fois l'économie politique et le droit public, auxquels nous devons renvoyer pour de plus amples développements (1).

(1) Consulter notamment les traités classiques de MM. ALLIX, JÈZE, PAUL LEROY-BEAULIEU, MARCEL MOYE, la *Finanzwissenschaft*, d'A. WAGNER (trad. franç. Giard et Brière) et les *Principles of taxation* de SEELIGMANN.

# CHAPITRE II

## LES ENTREPRISES AUTONOMES DE L'ETAT ET DES MUNICIPALITÉS

### § 1. — L'Etat propriétaire et les entreprises autonomes de l'État.

Contrairement au principe général exposé plus haut, il arrive, dans certains cas, que l'Etat fournisse ses services dans les mêmes conditions qu'un particulier, c'est-à-dire contre une rémunération *contractuelle*, et proportionnelle à l'usage qui en est fait. Alors, nous le voyons intervenir dans la vie économique comme un entrepreneur privé. L'entreprise d'Etat, et l'entreprise municipale, sont confinées dans un petit nombre de branches de la production. Elles constituent un type exceptionnel, mais leur existence n'ajoute pas moins à notre organisation économique un trait caractéristique.

En ce qui concerne l'Etat proprement dit, il convient de rappeler tout d'abord qu'il est propriétaire d'un domaine privé, dont une partie tout au moins doit être régulièrement exploitée. Il en est ainsi, par exemple, du domaine rural, qui comprend, presque en tout pays, les forêts exploitées par l'Etat. En Prusse, le domaine

privé comprend également des terrains propres à des cultures variées, que l'Etat afferme comme le ferait tout gros propriétaire, et,en outre, des *mines* (1), des *salines*, où le travail industriel est généralement accompli *en régie*, c'est-à-dire sous la direction de fonctionnaires.

Bien d'autres industries, en divers pays, appartiennent à l'Etat. Ce sont parfois — sans compter les établissements *militaires*, tels que manufactures d'armes et arsenaux, des manufactures comme celles de Sèvres (porcelaines) ou des Gobelins (tapisseries), en France; des établissements destinés à la préparation du *tabac*, de l'*alcool*, etc.; des *banques*, comme la banque impériale de Russie, et la *Seehandlung* de Prusse; des caisses d'*assurance*; enfin, et surtout, des industries se rattachant aux *transports* : postes, télégraphes, téléphones, chemins de fer, etc.

Toutefois, ces exploitations d'Etat ont des origines et des destinations fort différentes. Les unes remontent à l'ancien régime (mines de Prusse, *Seehandlung*, Gobelins, etc.); les autres sont récentes. Les unes sont des spécimens isolés, les autres tendent à se généraliser. Il en est qui ont un but fiscal (tabac, alcool, etc.), c'est-à-dire qui vendent systématiquement plus cher que ne le feraient des producteurs privés, afin de fournir des revenus à l'Etat. Il en est, au contraire, qui se font payer leurs services comme un entrepreneur ordinaire (chemins de fer, par exemple), et d'autres enfin, qui rendent au public des services plus ou moins désintéressés, et, parfois même onéreux (assurances ouvrières). Enfin, il y en a qui subissent la concurrence, et d'autres qui font l'objet d'un monopole (principalement les exploitations fiscales).

D'autre part, entre les services auxquels il est pourvu

(1) Voir O. Henry-Gréard, *L'exploitation des mines par l'Etat dans le Royaume de Prusse*, th., Paris, 1912.



par l'impôt, en général, ceux auxquels il est pourvu par des *taxes* spéciales, et ceux qui sont strictement rémunérés par les individus qui y font appel, il y a une gradation qui ne permet pas toujours de tracer des lignes de démarcation bien précises. Ainsi, en ce qui concerne les postes et télégraphes, l'uniformité du prix du port pour les lettres et l'extension du réseau télégraphique jusque dans des régions où elle n'a rien de lucratif sont des caractères qui inviteraient à rattacher cette exploitation presque autant à la notion d'un service public qu'à celle d'un service d'ordre commercial. C'est même pour cette raison qu'elle appartient presque universellement à l'Etat.

Aussi ne saurait-on dire de toutes ces exploitations de l'Etat qu'elles constituent des entreprises de tous points semblables à celles qui émanent de l'initiative privée.

Toutefois, lorsqu'une industrie d'Etat fournit des services sur la demande des particuliers, qu'elle couvre, dans l'ensemble, ses frais avec ses recettes propres, et qu'elle réalise des bénéfices normaux, sans avoir pour but d'enrichir le budget, elle fait bien l'objet d'une *entreprise* distincte. Et l'on tend aujourd'hui, pour assurer des services d'un caractère commercial, à constituer ainsi des entreprises ayant leur *patrimoine propre*, émettant des obligations pour se procurer des capitaux, disposant de leurs bénéfices, et jouissant en tout d'une *gestion autonome*. A ce type correspondent assez généralement les chemins de fer d'Etat (1).

### § 2. — Les entreprises municipales (le « socialisme municipal »).

(1) Voir plus loin, 2e partie, 6e section, ch. II.

On voit aussi les *municipalités* intervenir directement dans le domaine de la production par la constitution d'entreprises municipales. Ce mode d'interventionnisme, qui s'est beaucoup développé depuis quelques années dans divers pays, principalement en Angleterre et en Italie, a pris, dans la littérature économique française, le nom de *socialisme municipal*, tandis que les Anglais emploient plus fréquemment l'expression de *municipal trading*.

Le *municipal trading* est quelque chose de plus que l'extension des services publics de la commune. Car, en principe, cette locution désigne des exploitations, instituées par les autorités municipales, mais fonctionnant sur des bases analogues à celles qui caractérisent l'entreprise privée : c'est-à-dire formant des exploitations autonomes, qui perçoivent le remboursement de leurs dépenses sur ceux qui jouissent de leurs services, et proportionnellement à l'avantage qu'ils en retirent.

Cependant, les exploitations ou régies municipales doivent être divisées en *deux catégories* bien distinctes. D'une part, il y a celles qui sont vraiment *lucratives*, et qui ont été créées ou acquises en vue de faire passer dans les caisses de la commune des bénéfices qui revenaient, ou reviendraient, à des particuliers : ce sont principalement des exploitations vouées, par leur nature même, à constituer un *monopole*, et qui ne pourraient échapper à la régie municipale que pour faire l'objet d'une concession : par exemple, les usines destinées à fournir l'eau ou l'éclairage (gaz ou électricité), les tramways, les abattoirs, etc.

D'autre part, il y a des entreprises municipales d'un caractère sensiblement différent : ce sont, par exemple, des boulangeries, boucheries, laiteries, pharmacies, des établissements de bains et douches ; des habitations ouvrières, etc. Ici, pas de monopole : la commune se



charge d'exploitations dont la gestion revient habituellement à des particuliers, et *en concurrence* avec eux. En France, la jurisprudence du Conseil d'État s'est généralement montrée opposée à ces créations (1). Mais elles se sont beaucoup développées dans d'autres pays. En ce cas, le but n'est plus de procurer des bénéfices à la commune, mais, au contraire, de diminuer les dépenses de ses habitants, principalement des moins fortunés d'entre eux. Il arrive ainsi, parfois, que ces exploitations ne fassent pas leurs frais, et que la rémunération ne soit pas tout à fait proportionnelle à l'usage qu'en font les consommateurs, ou, du moins, certaines catégories de consommateurs. Les services qu'elles rendent tendent à être assimilés, dans une certaine mesure, à des services publics, et la ligne de démarcation entre la constitution *du municipal trading* et l'extension des services publics de la commune devient ici parfois un peu indécise.

Cependant, c'est la réunion de ces deux catégories de créations, distinctes et apparemment opposées, les unes lucratives et les autres philanthropiques, qui caractérise le plus complètement le socialisme municipal. Dans le pays où il s'est le plus développé, jusqu'ici, en Angleterre, il semble bien résulter des travaux les plus récents, en dépit des vives critiques formulées par leurs auteurs, que les bénéfices des exploitations de la première catégorie ont couvert les frais des autres (2). Et ainsi, en considérant simultanément ses deux aspects, l'entreprise

(1) Voir A. MATER, *Le municipalisme et le conseil d'Etat.* (*Rev. d'éc. polit.*, 1905, p. 324) et *Les formes et interprétations juridiques du communisme municipal* (*Rev. d'éc. polit.*, 1908, p. 328) ; voir aussi, les articles de M. NÉZARD dans la même revue : *Le socialisme municipal en France*, 1910, p. 712 et 786.

(2) Voir BOVERAT, *Le socialisme municipal en Angleterre*, th., Paris, 1907.

municipale apparaît comme ayant sa fonction propre dans la vie économique moderne (1).

(1) En ce qui concerne les entreprises d'ordre étatique en général on peut lire le chapitre sur *Les grandes régies d'Etat* dans le Traité de législation industrielle de M. PAUL PIC (paru à part dans la *Revue d'éc. polit.*, juillet août 1912) et consulter les *Annales de la régie directe*, dirigées par M. E. MILHAUD.

# CHAPITRE III

## L'ÉTAT LÉGISLATEUR ET SON RÔLE DANS LA PRODUCTION

### § 1. — La législation et la production.

Nous avons déjà constaté (1) que le droit exprime certaines conditions très générales de la vie économique. Cela est vrai, principalement, dans notre organisation sociale, du *droit privé*. Et, si l'on néglige fréquemment de s'étendre sur cette considération, c'est parce que, dans ses grandes lignes, le droit privé pose des principes généraux très simples, et qui sont sensiblement identiques chez tous les peuples civilisés.

Cependant ce n'est pas seulement, enidosant les principes très généraux qui régissent la famille, la propriété privée, l'association et les diverses modalités de l'échange que la législation intervient dans la vie économique. Elle organise, en effet, des régimes de propriété distincts pour les fonds de terre, pour le sous-sol, pour les eaux, etc. ; elle établit une sorte de propriété industrielle, artistique ou littéraire en faveur des créateurs de productions originales... De même, en ce qui concerne

(1) Voir l'introduction.

les divers modes d'association et d'échange, elle ne se borne pas à proclamer des principes généraux de liberté, elle institue certaines limitations, dont quelques-unes n'intéressent pas seulement le juriste, mais aussi l'économiste.

Sans doute, cette intervention du législateur dans la vie économique touche non seulement la production mais aussi la répartition et la consommation des richesses. Mais nous allons envisager ici la façon dont elle affecte la production, nous réservant d'y revenir plus loin dans la mesure qui s'imposera.

**§ 2. — Le régime juridique de la propriété foncière dans ses rapports avec la production. — A) propriété privée et propriété collective de caractère étatique. — La propriété des forêts ; les communaux ; l'Allemand. — Les communautés agraires : mir, zadrouga.**

La propriété des fonds de terre, et principalement des fonds de terre ruraux a fait, depuis fort longtemps, l'objet d'une législation particulièrement importante. Mais, avant d'en étudier les traits caractéristiques, il convient tout d'abord d'examiner dans quelle mesure la propriétéfoncière est soumise au régime de la propriété privée (1).

En effet, bien que la propriété privée soit l'une des bases essentielles de notre organisation économique, et que d'autre part, la propriété du sol ait longtemps été

(1) Sur la propriété *du sol* et son *évolution historique*, on peut consulter l'article propriété, par A. LANDRY dans la *Grande Encyclopédie*, l'ouvrage intéressant quoique vieilli de E. DE LAVELEYE *De la propriété et de ses formes primitives*, l'article *Geschichte des Grundbesitzes* de KARL LAMPRECHT dans le *Hdw. der Staatswissenschaften* et le *Deutsches Wirtschaftsleben* (4 vol.) du même auteur, enfin le livre tout récent de PAUL LACOMBE, *L'appropriation du sol.*



considérée comme la propriété par excellence, une part assez notable du sol et des immeubles appartient à des collectivités ayant un caractère public.

D'abord, l'Etat est naturellement propriétaire des fonds de terre et des constructions diverses, ainsi que des voies d'eau, qui sont nécessaires au fonctionnement des services publics. Les routes, chemins, voies ferrées, rivières navigables et flottables, digues, souvent aussi (par une assimilation de la jurisprudence) les égouts et canalisations diverses, etc., font partie, dans la législation française, du *domaine public*, qui est, en principe, inaliénable. Le *domaine privé* de l'Etat, des départements et des communes comprend aussi les édifices nécessaires aux administrations publiques, les promenades publiques, etc.

Il comprend en outre un domaine rural assez étendu, et, dans certains pays comme la Prusse, assez varié (1). En France, il ne consiste guère qu'en forêts et en pâturages, lesquels se prêtent aisément à l'exploitation en commun. En ce qui concerne les *forêts*, on doit même ajouter que des raisons techniques font préférer l'exploitation directe par l'Etat lui-même. En effet, la persistance des forêts dans les régions *montagneuses* est nécessaire pour maintenir les terrains en pente, et pour entretenir la régularité des cours d'eau. Elle importe donc non seulement aux propriétaires de la forêt elle-même et à leurs voisins immédiats, mais aux habitants de la vallée. Or, la tentation d'aliéner un capital accumulé par le temps est souvent très forte, non seulement pour les particuliers, mais pour les communes, et, dans beaucoup de pays, elle a conduit à un déboisement inconsidéré, dont les répercussions économiques sont

(1) Voir, au chapitre précédent, parmi les exemples d'exploitation d'Etat.

aussi néfastes que lointaines. Aussi l'Etat a-t-il une tendance non seulement à conserver mais à accroître son domaine forestier (1).

Les communes sont souvent aussi propriétaires de forêts et de *prairies*, qui constituent les biens communaux, ou, par abréviation, les *communaux* (2). Le revenu de ces biens est versé au budget communal ; en outre, les habitants ont la *jouissance collective* des pâturages.

En Suisse et dans l'Allemagne du Sud, il existe, sous le nom d'*Allmend*, des terres, comprenant non seulement des bois et des prés, mais aussi des champs cultivés, dont la jouissance appartient, non à proprement parler à la commune, mais à un groupe de familles établies depuis fort longtemps dans la commune.

Cependant, la règle subsiste, dans la plupart des pays de civilisation européenne, de laisser la propriété rurale entre les mains de propriétaires privés. Par exception, en *Russie*, une grande partie des terres sont encore placées sous un régime de propriété collective de caractère étatique, le régime du *mir*.

Le mir est une *communauté de village*. Son organisation n'exclut pas complètement l'appropriation privée, car la maison et le jardin sont objets de propriété individuelle. Elle n'implique pas non plus la communauté d'exploitation et de jouissance, laquelle ne se pratique que pour les forêts et les pâturages. Le trait caractéristique du système est dans la distribution des terres ara-

(1) Il y a une littérature considérable sur le problème du déboisement et du reboisement. Voir A. DUGARÇON. *La loi française et les questions forestières* (*Revue politique et parlementaire*, mai 1911).

(2) En France, bien que les communaux aient été en grande partie partagés depuis la Révolution, ils occupent encore plus de quatre millions d'hectares : de sorte que l'ensemble des terres appartenant aux communes et à l'Etat forme environ un *dixième* de la superficie du territoire national.



bles : celles-ci sont divisées en *lots*, qui sont d'ailleurs classés selon leur fertilité, en plusieurs catégories. Des parcelles de chaque catégorie sont *attribuées à chaque famille, pour être exploitées par elle* pendant un certain temps (1). Ainsi, en principe, les habitants du mir n'ont que la *jouissance* des terres arables, mais tout chef de famille a droit à la jouissance d'une partie des terres de la commune. Toutefois ceux qui ne peuvent payer leur quote-part d'impôt sont privés de leur lot. La répartition des terres doit être refaite de temps en temps pour tenir compte des modifications qui se produisent dans la composition des familles.

Tel est, dans ses grandes lignes, le régime du mir. Le gouvernement russe, après avoir longtemps favorisé sa conservation, a adopté récemment une politique tendant à sa dissolution. Le décret du 9/22 novembre 1906, confirmé seulement par la troisième douma (loi du 14/27 juin 1910) — autorise, en effet, tout membre du mir à se retirer en conservant ses terres à titre de propriété privée. Dans ces conditions, tous ceux qui, parce que leur famille avait diminué ou s'était moins accrue que les autres, avaient à redouter une restitution au moment de la répartition nouvelle, ont intérêt à se retirer. Il en est de même de ceux qui, ayant émigré au loin, ou dans les villes voisines, n'occupent plus leur lot, ou qui, désirant faire argent de leur capital foncier, peuvent revendre leur part aussitôt après se l'être fait attribuer en toute propriété. Cependant, au premier janvier 1912, deux millions seulement de cultivateurs, d'après les statistiques officielles, avaient demandé l'application de la législation nouvelle ; et si, dans certaines régions, les effets s'en sont fait notablement sentir, il en est, par

(1) Sur les divers modes de répartition usités, voir M. KOVALEWSKI, *Le régime économique de la Russie*.

contre, qui ont, jusqu'ici, totalement échappé à son influence (1).

Des communautés rurales plus restreintes et d'un caractère sensiblement moins étatique se retrouvent chez d'autres peuples slaves. Telle est la *zadrouga* serbe, qui ne groupe qu'un petit nombre de ménages, appartenant généralement à la même famille, et placés sous l'autorité d'un chef (2).

**§ 3. — Le régime juridique de la propriété foncière dans ses rapports avec la production. — B) L'acquisition, la conservation, la transmission de la propriété foncière.**

*a*) *Acquisition* (Rentengüter; small holdings; lois françaises du 10 avril 1908 et du 19 mars 1910. Concessions coloniales). — La législation moderne ne se borne pas à permettre la libre acquisition des biens fonciers. Dans certains cas, elle la favorise. C'est ainsi que, en divers pays, des lois, *récentes* pour la plupart, ont été faites pour faciliter l'acquisition de la *petite propriété*. L'Etat fait, directement ou par l'intermédiaire de sociétés d'un caractère semi-officiel, des *avances* remboursables *par annuités*. Tel est le caractère essentiel du système allemand des *Rentengüter*, du système anglais des *small holdings*, aussi bien que de la législation danoise et de la législation française (1).

(1) Pour plus de détails, consulter l'important article de A. TSCHUPROW, *The break up of the village community in Russia*. Dans *The economic journal*, juin 1912.

En ce qui concerne l'*origine historique* du mir, il semble bien établi aujourd'hui que le mir n'est nullement une survivance directe d'un régime de communaux primitif, mais qu'il est simplement la conséquence du régime d'impôts établi par Pierre-le-Grand. L'impôt étant une *capitation*, il fallut assurer à chaque chef de famille des terres suffisantes pour satisfaire aux exigences du fisc; en outre, le mir était collectivement responsable. Voir, sur ce point, l'article Mir, par SIMKHOVITSCH, dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*.

(2) Voir NOVAKOVITCH, *La Zadrouga*, th., Paris, 1905.



Ce régime de faveur a pour but de permettre à tout individu, ayant quelques économies, d'acheter un morceau de terre. Mais, bien entendu, il ne s'applique qu'à ceux dont les ressources personnelles sont insuffisantes, et ne permet d'acquérir que des biens d'une étendue et d'une valeur fort restreinte. Ainsi, en France, la *loi du 10 avril 1908* autorise des sociétés de crédit immobilier à transférer à des particuliers, sous leur responsabilité et contre une garantie hypothécaire, les avances à elles consenties par l'Etat, mais en limitant l'application de ce système à l'aquisition de terrains ne dépassant pas un hectare en étendue et 1.200 francs en valeur. Cependant, une loi plus récente encore, celle du *19 mars 1910*, complétée par celle du *26 février 1912*, se montre plus libérale : elle prévoit des prêts hypothécaires, pouvant atteindre 8.000 francs, pour une durée maxima de quinze ans, afin de « faciliter l'acquisition, l'aménagement, la transformation et la reconstitution des petites exploitations rurales ». Par l'étendue du crédit qu'elle comporte, cette loi permet l'acquisition d'une

(1) Sur les *Rentengüter* et les *Small holdings*, consulter l'ouvrage de M. SOUCHON, *La propriété paysanne*,, p. 143 et suivantes, et celui de M. René WORMS, *Etudes d'économie et de législation rurales*, p. 127 et suiv. A signaler aussi, en ce qui concerne les small holdings, la loi récente du 1er août 1907, qui permet aux conseils de comté *d'exproprier* de gros propriétaires pour répondre aux demandes de petits lots qui leur sont adressées. Voir les articles de M. BELLOM, dans l'*Economiste français* des 27 mai et 24 juin 1911. Voir aussi VIVREL, *La législation anglaise relative à la petite propriété*, th., Paris 1909,et sur la législation irlandaise, C. F. BASTABLE, *The present position of the irish land question. Economic Journal*, mars 1909 et BONAR *Land reform in Ireland.*, Econ. Journ., sept. 1909.

véritable propriété rurale, tandis que la loi de 1908 ne facilite guère que l'achat du lopin de terre nécessaire pour la maison et le jardin (1).

*Concessions coloniales.* — L'Etat intervient aussi pour faciliter l'acquisition des terres dans les pays neufs où elles n'ont pas fait encore l'objet d'une appropriation privée. Généralement, il pose le principe que les terres vacantes lui appartiennent, mais ensuite il les concède à des individus ou à des compagnies. Parfois, la concession est faite à bail : c'est une simple location. Mais, dans certains pays, — en Australie et en Nouvelle Zélande — des locations faites pour une durée de 999 ans équivalent, en fait, à un transfert de propriété, en échange d'une rente. Quand la concession est faite en toute propriété, elle présente parfois ce caractère spécial à la législation des pays neufs d'être *gratuite*, soit que la terre soit donnée à des colons, soit qu'elle soit abandonnée à des *compagnies* qui se chargent d'effectuer des travaux d'exploitation (au Congo, par exemple) ou simplement d'établir un réseau ferré, (concessions aux compagnies de chemins de fer, notamment aux Etats-Unis et au Canada).

Lorsque la concession, à titre gratuit ou à titre onéreux, est faite à des colons, l'Etat stipule souvent — en Australie notamment — qu'elle ne sera valable que si le bénéficiaire réside sur sa terre et en cultive au moins une partie. En outre, pour éviter la spéculation, on ne l'autorise à vendre qu'au bout de quelques années. Parfois aussi, l'Etat intervient, soit pour faire des avances aux colons — on l'a fait en Algérie — soit du moins pour organiser les villages, dont il trace le plan et où il construit les édifices publics (Canada) (2).

(1) Sur les conditions d'application de cette loi, voir plus loin, *Le Crédit* (2e partie, 4e section, ch. II, § 3). — Sur la législation relative aux habitations à bon marché, voir le 3e livre, *Consommation*.

(2) Voir A. GIRAULT, *Principes de colonisation et de législation coloniale*, et MÉRIGNAC, *Précis de législation et d'économie coloniales*.



β) *Conservation :* a) *Restrictions au partage : droit d'aînesse ; Anerbenrecht ; dispositions des lois françaises du 12 avril 1906 et du 10 avril 1908.* — L'un des effets du caractère héréditaire de la propriété privée est normalement, dans le droit moderne, d'aboutir au partage entre les enfants. Le code civil français est particulièrement rigoureux. Premièrement, il tend au partage égal : car il ne laisse aux parents le droit de disposer de leurs biens même en faveur de l'un des enfants que dans une mesure très restreinte (1) ; et, dans la plus grande partie de la France, les habitudes sont contraires à l'exercice de ce droit. De plus, l'article 832 du Code civil français prescrit le partage en nature des biens, ce qui donne à chaque héritier le droit d'exiger sa part dans les biens fonciers. L'expérience montre que cet état du droit et de la coutume aboutit, dans un pays où la propriété est déjà morcelée, soit à un morcellement peu compatible avec le maintien d'exploitations agricoles suffisantes pour alimenter leur propriétaire, soit — ce qui est le cas le plus général en France — à la limitation extrême du nombre des enfants.

Les principes du droit français s'étant étendus en Europe à la suite de la Révolution, le problème du partage de la propriété foncière se pose d'une façon assez générale. Cependant, il faut observer d'abord qu'il est loin d'avoir la même signification dans les pays où la propriété n'est pas déjà très morcelée. Ensuite, il faut noter que l'Angleterre n'a aucunement subi l'influence française à cet égard, et que le maintien du droit d'aînesse dans les usages (et aussi dans la loi, en cas de succession *ab intestat*) assure, jusqu'à un degré extrême, la

(1) L'article 913 du Code civil français limite la quotité disponible à la moitié des biens s'il y a un enfant, au tiers, s'il y en a deux, et au quart seulement s'il y en a plus de deux.

conservation des héritages fonciers. Enfin, même dans les pays de l'Europe continentale, où les principes du droit français se sont plus ou moins répandus, ils n'ont généralement pas été adoptés dans toute leur rigueur, et ils ont souvent laissé subsister des dispositions divergentes des législations locales.

Ainsi, dans plusieurs Etats de l'Allemagne, le système de l'*Anerbenrecht* permet de constituer des *biens de famille indivisibles*, destinés à rester entre les mains de l'héritier désigné par le testament (*Anerbe*), ou, à défaut de testament, entre les mains de l'aîné. Celui-ci est généralement avantagé, et se libère de ce qu'il reste devoir aux autres héritiers par une soulte, ou même par une simple rente en argent (1). Des dispositions analogues existent dans la législation autrichienne.

En France, la loi du 12 avril 1906 sur les habitations à bon marché, et celle du 10 avril 1908, déjà mentionnée au paragraphe précédent, créent en faveur des petites propriétés dont elles favorisent l'acquisition un régime analogue à celui de l'Anerbenrecht, car elles *autorisent l'un des héritiers à conserver à lui seul la propriété*, en versant aux autres une indemnité. Mais ces lois nouvelles n'apportent, comme on le voit, que des dérogations

(1) La législation de l'*Anerbenrecht* est très touffue et très variable d'une région à l'autre. On peut dire toutefois que, en général, elle ne vise que les successions *ab intestat*, le père de famille pouvant, par testament, modifier l'application des dispositions de la loi ; et, de plus, dans certaines régions, les biens ne sont soumis au régime de l'Anerbenrecht que si le propriétaire les fait inscrire sur un registre spécial (Hofrolle). — Pour plus de détails, consulter le livre déjà cité de M. SOUCHON, *La propriété paysanne*, p. 106 et suivantes, l'article *Anerbenrecht*, par HERMES, dans le *Hdw. der Staatsw.* et les *Etudes sur les populations rurales de l'Allemagne*, par M. G. BLONDEL, avec la collaboration de MM. BROUILHET, JULHIET, de SAINTE-CROIX et QUESNEL.



bien timides au principe rigoureux du partage égal, et en nature.

b) *Restrictions à la faculté d'aliéner : fideicommis ; homestead ; loi française du 12 juillet 1909.*

Ce n'est pas seulement en atténuant, dans certain cas, la rigueur du partage entre les héritiers que la législation moderne intervient pour conserver la propriété foncière. Elle tend parfois aussi à en rendre l'*aliénation* difficile.

C'est ainsi que, en Allemagne, le régime des *Fideicommis* souvent appliqué aux *Rittergüter*, ou biens nobles, place certaines propriétés sous le régime du droit d'aînesse, et les rend en outre *insaisissables*.

Aux Etats-Unis a pris naissance une institution d'un genre assez différent, mais tendant également à assurer la conservation de la propriété par des difficultés d'aliénation. Les biens placés sous le régime dit *homestead exemption* sont des biens de famille ne pouvant être vendus ou hypothéqués qu'avec le consentement de la femme, et insaisissables pour les créanciers ordinaires (1).

La loi française du 12 juillet 1909 autorise les propriétaires d'un bien dont la valeur totale, maison, terres, mobilier, outillage — n'excède pas 8.000 francs — à se soumettre à des règles très analogues, et même un peu plus rigoureuses.

Le résultat est que le bien ne peut plus être saisi par les créanciers. Par contre, le propriétaire, qui ne peut plus hypothéquer, se retire son principal moyen de crédit. Il ne semble pas que ces principes nouveaux, dont l'application est facultative, aient de grandes chances de se généraliser (2).

(1) Voir PAUL BUREAU, *Le homestead* et R. WORMS, *op. cit.*
(2) Parmi les dispositions législatives ayant pour but de faciliter

γ) *Transmission (Système Torrens et du Grundbuch)*. La transmission des immeubles est, dans toutes les législations, entourée de garanties spéciales. Ainsi, en France, la plupart des actes translatifs de la propriété immobilière sont *transcrits* sur des registres publics (tenus par les conservateurs des hypothèques), afin de permettre aux acquéreurs de connaître le véritable propriétaire, et de savoir quelles sont les charges pesant sur l'immeuble. Mais, outre que la transcription ne s'applique pas à tous les actes translatifs de propriété, ils est parfois assez difficile de trouver les renseignements relatifs à un bien foncier, parce qu'ils sont souvent dispersés.

Un système beaucoup plus perfectionné a été inauguré, dans l'Australie du Sud, en 1851, sur l'initiative de sir Robert Torrens. Il consiste d'abord à établir le dossier de chaque propriété, en prenant pour base, non pas le propriétaire, *mais la propriété*. Sur le registre foncier, un feuillet est consacré à chaque fonds de terre. Comme aucune transaction relative à ce bien foncier

la conservation de la propriété, on peut ajouter celles qui concernent le *remembrement*. Dans certaines communes, les propriétés sont composées de parcelles exiguës et *éloignées les unes des autres*, ce qui présente de graves inconvénients quant à leur exploitation (perte de temps, difficultés pour la surveillance, pour les assolements etc.) Le remembrement consiste dans l'échange de ces parcelles, dispersées de façon à réunir autant que possible des parcelles contiguës entre les mains du même propriétaire.

Dans divers Etats de l'Allemagne, et notamment en Prusse, des lois spéciales rendent le remembrement obligatoire pour tous les habitants de la commune, quand il est demandé par un certain nombre d'entre eux (pas même toujours une majorité).

En France la loi (loi du 3 nov. 1884) se borne à favoriser le remembrement en réduisant, en ce cas, le droit de mutation. Voir de FOVILLE, *Le morcellement*, et l'ouvrage déjà cité de M. SOUCHON, p. 2 5 et suiv.).



n'est *valable qu'à la condition de figurer sur ce registre*, celui-ci contient nécessairement tout ce qui concerne son état juridique. Et, comme ces indications sont toutes groupées sur un feuillet relatif à l'immeuble, au lieu d'être dispersées sur des feuillets relatifs aux propriétaires successifs, la recherche est très facile. D'ailleurs, l'administration remet au propriétaire un *certificat*, grâce auquel il peut faire connaître immédiatement à tout acquéreur la situation topographique et la situation juridique du fonds. Pour en opérer la vente, il suffit de faire inscrire sur le registre, le nom du nouveau propriétaire, qui reçoit un nouveau certificat.

Le système Torrens, d'abord tenté à titre facultatif en Sud-Australie, s'est généralisé dans un grand nombre de pays neufs, et notamment en Tunisie.

En Allemagne, une loi d'empire de 1872 a organisé un régime de livre foncier (*Grundbuch*), basé sur les mêmes principes, mais avec quelques dérogations (1).

Toutefois dans les vieux pays, l'adoption du registre foncier contenant, comme on l'a dit, l'« état civil » des terres, se heurte à de grosses difficultés. L'administration doit assumer la charge d'identifier des propriétés très entremêlées, et fréquemment modifiées par des arrangements ou des empiétements. En France notamment, il faudrait procéder à une révision cadastrale fort longue, et qui coûterait, au dire des experts, plus de cinq cents millions.

Une fois établi, le régime du registre foncier assure aux transactions relatives à la propriété foncière une *sécurité* d'autant plus complète que, si le titre de propriété se trouve vicié par une erreur initiale de l'administra-

(1) Voir, pour quelques précisions et pour la bibliographie, l'article *Grundbuch*, par SCHOLLMEYER, dans le *Hdw. der Staatw.*

tion, l'Etat indemnise celui qui se trouve lésé par cette erreur (1).

Mais le trait le plus important, aux yeux de l'économiste, de cette législation nouvelle, est qu'elle aboutit à une sorte de *mobilisation* de la propriété foncière, en rendant la vente du bien peu près aussi simple que le transfert d'une valeur nominative (2).

### § 4. — La propriété des mines : les droits sur la force hydraulique.

Les richesses minérales ont une telle importance dans la vie économique que les lois relatives au sous-sol, selon qu'elles sont plus ou moins favorables à leur découverte et à leur exploitation, ne peuvent manquer d'intéresser notablement la production.

Le régime juridique des mines varie assez sensiblement d'un pays à l'autre. Cependant, on peut ramener les législations minières à quelques types principaux.

Le type le plus simple, mais qui n'est guère représenté que par la législation anglaise, a pour caractère essentiel de laisser la propriété du sous-sol *au propriétaire du sol*. Si celui-ci ne peut, ou ne veut exploiter lui-

(1) La législation australienne décide que celui dont le nom est inscrit en dernier lieu est, en tous cas, propriétaire. Donc, en cas d'erreur, l'ancien propriétaire est indemnisé mais il n'en est pas moins dépossédé. La législation allemande est un peu moins rigoureuse sur ce point. Quant à la législation tunisienne, elle pose, au contraire, en principe que, en cas d'erreur, le propriétaire véritable conserve son bien, et que l'acquéreur est indemnisé.

(2) Cette facilité de transmission est d'ailleurs contraire au but poursuivi par des lois conservatrices de la propriété, comme celles qui régissent le *homestead*. Elle a paru contribuer, en Australie notamment, à favoriser la spéculation au détriment de la colonisation.



même, il loue son bien à une entreprise qui l'exploite (1).

Les autres législations ont pour caractère commun *de séparer la propriété du sous-sol de celle de la surface*, et d'en retenir tout au moins le domaine éminent pour l'*Etat*. Mais elles divergent quant au mode d'attribution de l'exploitation et des profits.

En Allemagne, ce double problème est résolu, *pour un certain nombre de mines* par l'*étatisation* : l'Etat en conserve la propriété effective, et les exploite en conservant toutes les chances de pertes et de gain (voir plus haut p. 98).

Mais d'une façon générale, l'exploitation des mines est confiée à des entreprises *privées*, l'Etat se bornant à choisir l'entrepreneur auquel il fait la *concession*, et à percevoir une *redevance*.

En ce qui concerne le choix de l'entrepreneur, beaucoup de législations accordent tout au moins une préférence à l'*inventeur*, c'est-à-dire à celui qui a trouvé la mine. C'est, sous des formes diverses, la tendance qui prévaut notamment en Allemagne pour les mines non appropriées par les Etats, en Espagne, aux Etats-Unis, etc. Ce mode d'attribution a également été adopté assez généralement dans les colonies françaises.

Il encourage les chercheurs ou *prospecteurs*. Toutefois, la preuve de l'invention est parfois chose délicate : car celui qui découvre la mine au point de vue économique

(1) Au point de vue technique, ce procédé ne semble pas très favorable à une bonne exploitation, car des locations de 30, 40 ou 50 ans, comme celle qui sont d'usage en Angleterre, poussent les compagnies exploitantes à extraire le plus vite possible les minerais les plus riches ou les plus faciles à exploiter, fût-ce en sacrifiant des possibilités d'exploitation plus complète. Cf. Colson, *Cours*, livre 3e, p. 27. On fait d'ailleurs le même reproche d'ordre technique aux sociétés minières des Etats-Unis, quoique le régime juridique auquel elles sont soumises ne soit pas toujours identique.

n'est pas seulement celui qui trouve le gisement, mais aussi celui qui en détermine l'étendue et les possibilités d'exploitation. On soutient même actuellement en France que l'Etat contribue à l'invention par les publications de ses services géologiques.

Quoiqu'il en soit, la législation française métropolitaine ne donne aucun droit de préférence à l'inventeur, elle lui accorde seulement une redevance, fixée souverainement par l'Etat ; et l'administration *attribue librement la concession* à l'entreprise qu'elle juge la plus apte, par les capitaux dont elle dispose, ou par son fonctionnement antérieur, à en assurer la bonne exploitation.

La concession accordée sous le régime de la loi du 21 avril 1810 équivaut à un véritable droit de propriété (1).

L'Etat l'avait, avant 1912, conféré *gratuitement*, se bornant à réclamer un prélèvement de 5 0/0 du produit brut de l'exploitation. Cependant, le gouvernement, après avoir, sur un vote de la chambre, suspendu depuis 1907, l'application de la loi de 1810, a accordé en 1912 des concessions basées sur une interprétation nouvelle de la loi, et qui assurent à l'Etat une notable participation aux bénéfices.

*Le régime juridique de l'eau* intéresse aussi très considérablement la production, surtout depuis que des

(1) L'article 7 de cette loi décide en effet que le droit accordé au concessionnaire est « disponible et transmissible comme tous les autres biens » et que « l'on n'en peut être exproprié que selon les formes prescrites pour les propriétaires. » L'article 49 réserve seulement à l'Etat la faculté de prononcer la déchéance, « si l'exploitation est restreinte ou suspendue de manière à inquiéter la sûreté publique ou les besoins des consommateurs ». Mais, depuis fort longtemps, l'administration française n'a pas usé de ce droit, bien que la moitié des concessions ne soient pas exploitées.



inventions récentes ont beaucoup accru l'importance de l'eau comme force motrice.

Dans un certain nombre de législations, l'eau douce, sous ses diverses formes, rivières, lacs, torrents, est, tout comme l'eau marine, propriété de l'Etat. En France, seules les rivières « navigables et flottables » font partie du domaine public, et l'on ne peut disposer de leurs eaux qu'avec une autorisation temporaire de l'administration.

Quant aux cours d'eau qui ne sont ni navigables ni flottables, et notamment aux torrents et aux lacs des régions montagneuses, la faculté d'en disposer est fatalement liée à la disposition du lit et des rives, lesquels appartiennent aux propriétaires riverains. Il faut donc, pour utiliser une chute d'eau, leur acheter leur fonds ou du moins leurs droits de riveraineté ; souvent ces droits sont acquis par des spéculateurs pour être rétrocédés aux entreprises employant la force hydraulique. Cette législation archaïque, établie à une époque où le rôle économique de ces eaux était inconnu, rend plus difficile et plus onéreux l'emploi de nos forces hydrauliques dans la production (1).

### § 5. — La propriété industrielle, artistique et littéraire.

Les législations modernes reconnaissent toutes à l'inventeur d'un procédé technique nouveau, à l'écrivain ou à l'artiste créateur d'une œuvre nouvelle, un droit sur la fabrication de produits identiques, ou sur la reproduction de son œuvre. Ainsi, l'inventeur d'une ma-

(1) Sur l'emploi des forces hydrauliques et leur régime juridique, on peut consulter A. BERGÈS, *La Houille blanche*, HOULLEVIGUE, *Du laboratoire à l'usine*, J. CHARMONT, *Les transformations du Droit civil*, p. 223 et suiv.

chine nouvelle, l'auteur d'un ouvrage scientifique ou littéraire ou d'une composition musicale ou même d'un tableau n'a pas seulement — ce qui va de soi — la propriété de la machine qu'il a construite ou de son manuscrit, il a, en outre, un droit sur les machines construites au moyen des procédés qu'il a inventés, sur les livres imprimés d'après son manuscrit, sur les représentations où sa composition musicale est jouée.

C'est ce droit que l'on nomme, d'une façon un peu inexacte, « propriété industrielle, littéraire, ou artistique » suivant le cas. Sa reconnaissance intéresse directement la production : d'une part, elle stimule l'esprit d'invention ; d'autre part, il est vrai, elle peut constituer un obstacle à la diffusion des inventions nouvelles, en donnant à leur auteur le *monopole* de leur exploitation ou de leur vente (1). Les diverses législations ont donc jugé opportun de ne pas donner à ce droit un caractère perpétuel, et de limiter à une durée assez brève le monopole légal conféré à l'inventeur ou auteur et à ses ayants-cause.

### § 6. — Le contrôle des entreprises privées par l'État : lois relatives à l'hygiène et à la sécurité. Législation ouvrière.

L'Etat, ayant déterminé par la législation relative à la propriété et aux contrats, les conditions dans lesquelles se constituent et fonctionnent les entreprises privées, ne contrôle généralement plus la production proprement dite comme il le faisait autrefois (2). De même que, sauf

(1) Voir, sur ce point, l'article de M. R. GONNARD, *Le droit de l'inventeur et le droit de la société*, dans la *Rev. d'éc. polit.*, 1899, p. 03.

(2) Voir notamment E. LEVASSEUR. *Histoire des classes ouvrières en France, avant 1789*, 2 vol.



de rares restrictions, il laisse tout individu libre d'exercer une profession quelconque, de même il laisse généralement le chef d'une entreprise l'exploiter à sa guise.

La législation n'intervient plus guère que dans un but de *sécurité* et d'*hygiène*, soit en faveur des consommateurs, soit en faveur de certains producteurs eux-mêmes, et tout spécialement des salariés. Mais, en ces matières, la législation devient, en tous pays, toujours plus précise et plus rigoureuse.

Nous mentionnerons, en ce qui concerne le contrôle de la production en faveur des consommateurs, les lois sur les fraudes, et, notamment en France, celle du 1er août 1905.

Quant à la protection des producteurs salariés, nous citerons, dans la législation française, les lois des 12 juin 1893 et 11 juillet 1903 sur la *sécurité* des travailleurs dans les établissements industriels, les lois des 2 novembre 1892 et 30 mars 1900 relatives au travail des enfants et des femmes dans l'industrie et à la durée du travail ; celle du 29 décembre 1900 sur le travail des femmes employées dans les magasins, la loi du 13 juillet 1906 sur le *repos* hebdomadaire : puis, des lois plus spéciales encore sur le travail dans les mines, et dans un certain nombre d'industries dangereuses, soit par la nature toxique des matières manipulées (phosphore, etc), soit simplement par la présence de moteurs mécaniques.

D'une façon générale, ces lois ont pour but d'éviter les accidents, et de protéger la *santé* du travailleur à la fois par des mesures d'hygiène et par la limitation de la *durée du travail* et la régularité du repos.

Cette législation, très développée en tous pays, ne peut manquer d'affecter la production, quoique d'une façon assez difficile à déterminer (1). Nous la retrouverons,

(1) Sur l'influence de la durée du travail sur la production, voir CH. RIST, *La réglementation légale de la journée de travail de l'ou-*

d'ailleurs, en étudiant la Répartition. Mais nous devons renvoyer, pour son étude détaillée, aux ouvrages spéciaux sur la matière (1).

**§ 7. — La législation et les échanges (renvoi à la deuxième partie).**

Si l'intervention du législateur dans l'organisation de l'entreprise privée est, au total, subsidiaire et relativement discrète, il n'en est pas de même en ce qui concerne les échanges qui s'effectuent entre les entreprises. On voit, en effet, l'Etat moderne y intervenir, non pas seulement par la législation générale des contrats civils et commerciaux, mais aussi par toute une série de lois spéciales : lois fiscales et douanières, lois sur la marine marchande, lois monétaires, lois sur les banques, lois et règlements relatifs aux bourses, etc. Et les dispositions de ces lois influent si directement, sur les conditions dans lesquelles s'accomplissent les échanges que l'on ne saurait en traiter séparément. Nous renvoyons donc, sur ce point, à la deuxième partie, relative au mécanisme de l'échange ou à la *Circulation* (2).

*vrier adulte en France*, th., Paris, 1898, et M. Ansiaux, *Heures de travail et salaire*.

(1) Citons notamment les traités de MM. Bry, Capitant, et Pic, l'ouvrage de M. Jay, sur la *Protection légale des travailleurs*, et enfin l'*Économie sociale* de M. Gide.

(2) Pour suivre le mouvement législatif relatif à la vie économique on peut lire la *chronique législative*, rédigée par M. Villey dans la *Revue d'économie politique*.

# DEUXIÈME PARTIE

## Circulation

---

## CHAPITRE PRÉLIMINAIRE

### LE MÉCANISME DES ÉCHANGES ET LE COMMERCE

**§ 1. — Le mécanisme des échanges, et la coopération des entreprises.**

Nous avons vu que, sous un régime individualiste, c'est-à-dire dans une société où l'initiative de la production émane généralement des individus, et où l'autorité publique n'intervient guère pour coordonner les activités privées, la communauté de l'effort de production résulte essentiellement d'associations et d'échanges spontanés.

Nous avons déjà étudié les modes d'association qui se rattachent, dans la société contemporaine, à la constitution des entreprises. Ces entreprises autonomes, spécialisées le plus souvent dans une seule branche, et, en tous cas, dans un très petit nombre de branches de la

production, travaillent pour le marché, c'est-à-dire pour l'ensemble des consommateurs. *Le seul lien qui les unisse est, généralement* (1), *dans le mouvement incessant d'échanges qui s'accomplit sur le marché.*

C'est le mécanisme de ces échanges qu'il convient désormais d'étudier.

Des opérations économiques simples, mais dont la répétition et l'enchaînement constituent un ensemble fort complexe, permettent ainsi aux entreprises non seulement de se constituer, mais de coopérer entre elles ; ce sont des modalités perfectionnées de l'échange que le droit privé a définies sous les noms de vente, louage, prêt, dépôt, etc. Toutes ces modalités modernes de l'échange, qui se sont presque universellement substituées au troc primitif, ont ceci de commun, qu'elles impliquent l'existence de la *monnaie*. Or, quoique l'usage de la monnaie nous soit familier et semble très simple, les conditions de son fonctionnement sont très complexes, et nous devons leur consacrer une étude approfondie.

Le mécanisme des échanges comprend, en outre, un grand nombre d'institutions, tantôt privées, tantôt publiques, souvent encore d'un caractère mixte (banques, bourses, institutions relatives au commerce extérieur, etc.), dont nous aurons à examiner de près l'organisation et le fonctionnement.

Enfin, il faut ajouter que, dans certains cas, l'échange ne constitue pas seulement une relation entre des entreprises, mais qu'il fait lui-même l'objet d'entreprises distinctes, dont le rôle est de servir d'intermédiaires dans la circulation. C'est ce qui a lieu, non seulement lorsqu'il s'agit de transporter les biens — ici, on conçoit aisément qu'une industrie particulière puisse être nécessaire, — mais encore, dans certaines circonstances, où il s'agit uniquement de transférer la propriété des biens : nous allons nous efforcer de préciser ces circonstances dans lesquelles intervient cet entrepreneur spécial qu'est le *commerçant*.

(1) Réserve faite des groupements d'entreprises indiqués plus haut.



### § 2. — Echange et commerce.

Il arrive très souvent qu'une entreprise se procure les marchandises ou les services qui lui sont nécessaires, en s'adressant directement à celle qui les fournit : ainsi, lorsqu'un industriel qui s'installe a besoin d'une machine à vapeur, d'une turbine, d'une dynamo, il s'adresse aux usines qui les fabriquent, et aux compagnies qui les transportent, sans qu'aucun intermédiaire intervienne dans l'opération.

Il arrive fréquemment aussi que le producteur s'adresse directement au public, en ouvrant lui-même des magasins, où il expose ses articles : ainsi nous voyons les fabricants d'automobiles, de bicyclettes, etc., ouvrir des magasins, où leurs préposés reçoivent la clientèle.

Mais il n'en est pas toujours ainsi. Les producteurs d'huile, de savon, de bougies, de sucre, de beurre, de pâtes alimentaires, de conserves, de poivre, de riz, de café n'installent pas à tous les coins de rue, ni jusque dans les plus humbles bourgades, des boutiques pour vendre leurs marchandises au public. Et la raison en est évidente : la vente de chacun de ces objets séparément ne justifierait pas de telles installations.

De même, le minotier ne se procure pas son blé, le filateur ne se procure pas son coton immédiatement auprès du cultivateur ; ici, la dispersion des producteurs, comme précédemment celle des consommateurs, empêche l'établissement de relations directes.

Le *commerçant* est l'entrepreneur autonome qui in-

tervient, à ses risques et périls, et pour son profit propre, dans les cas de ce genre, soit simplement, pour faire venir des marchandises de provenances lointaines et variées (c'est le fait principalement du commerce *de gros*), soit encore pour les réunir, dans un même local, à la portée du public. (Ceci est le fait du commerce *de détail*).

En résumé, l'étude du mécanisme des échanges implique celle du commerce, sans se confondre avec elle. Le domaine du commerce est limité par les circonstances que nous venons d'indiquer. Il arrive même que, parfois, le commerce se voit disputer son propre terrain, par des associations de consommateurs, telles que les *sociétés coopératives d'achat, et de consommation* (1).

Le commerce n'en tient pas moins une place notable dans le mécanisme des échanges, tant par suite de l'existence d'une catégorie distincte de producteurs qui s'adonnent aux professions commerciales, que par les institutions auxquelles donnent naissance, d'une part, l'activité spontanée des commerçants et, d'autre part, le contrôle de l'autorité publique (2).

### § 3. — Grand commerce et petit commerce. — La concentration commerciale.

On doit distinguer, en matière de commerce, comme en matière d'industrie ou d'agriculture, la grande et la

(1) Voir plus loin, 3e livre. *Consommation*.

(2) Sur le commerce en général on peut consulter avec profit diverses études de M. d'Avenel dans le *Mécanisme de la vie moderne*, 5 vol., les ouvrages de M. P. Clerget, *Manuel d'Economie commerciale* et de M. Yves Guyot, *Le commerce et les commerçants*, celui de M. J. Grunzel, *System der Handelspolitik*, et le livre *Handel* par Lexis, dans le *Handbuch der politischen Œkonomie* de Schönberg (*Volkswirtschaftslehre*, t. II).



petite exploitation. Cette distinction ne se confond pas avec celle qui vient d'être établie entre le commerce de gros et le commerce de détail. Quoique les maisons de gros soient le plus souvent des entreprises d'une certaine importance, ce ne sont pas nécessairement de grandes exploitations, comportant de gros capitaux et un nombreux personnel. Inversement, quoique le commerce de détail soit souvent entre les mains de petits entrepreneurs, il y a aussi des établissements importants, souvent constitués sous la forme de sociétés par actions, qui se livrent au commerce de détail. Tels sont aujourd'hui les grands magasins de « nouveautés » (à Paris, le « Bon Marché » (200 millions d'affaires par an), le « Louvre » etc), les grandes épiceries, les grands bazars.

La formation de ces établissements et leur développement sont parmi les traits caractéristiques de l'économie contemporaine. Leur existence atteste un mouvement de *concentration* assez analogue à celui que nous avons constaté dans l'industrie, et qui s'explique aussi en partie par des raisons techniques : par exemple, les progrès des transports, et principalement des transports urbains, qui permettent aux habitants d'une grande ville d'aller s'approvisionner dans un même magasin.

Cependant, la concentration commerciale se différencie de la concentration industrielle par divers caractères. D'abord, l'outillage y joue un rôle assurément beaucoup moindre. La supériorité des grandes exploitations sur les petites est ici beaucoup *plutôt d'ordre économique que d'ordre technique :* il y a bien le plus souvent, économie de frais généraux, les grands établissement obtenant de leur matériel (local etc.,) et de leur personnel un rendement proportionnellement plus élevé que les petits ; mais la supériorité des grands établissements est

surtout dans les conditions d'achat, de crédit et de vente : comme ils constituent une clientèle très importante, ils obtiennent des avantages de leurs fournisseurs ; ils peuvent de même accorder de grandes facilités au public (1).

Il faut remarquer, en outre, que la concentration commerciale ne consiste pas seulement dans la formation d'exploitations importantes, mais souvent aussi dans le groupement de plusieurs exploitations sous une même direction générale. D'une part, des « rayons » correspondant à des spécialités assez diverses : vêtements, chaussures, ameublement, articles de ménage, papeterie etc., sont réunis dans le même magasin, ce qui constitue un type d'entreprise intégrée (2). D'autre part ces établissements similaires situés dans les villes différentes font partie d'une même entreprise : telles sont les diverses sociétés de banque, de bazars, d'épicerie, etc., qui se développent au détriment des petites exploitations locales (3).

La constitution de ces grandes exploitations commerciales est si notoire, surtout dans le commerce de détail, que des statistiques ne sont pas indispensables pour démontrer la réalité du phénomène. Cependant, on assiste également, en France notamment, à un *pullulement des petites exploitations* tel qu'on ne saurait affirmer tout d'abord que le développement des grandes entreprises l'emporte sur celui des petites. Mais, si le *nombre* des petits établissements commerciaux *va croissant*, il semble que l'on puisse dire en général que leur *importance dans l'ensemble du mouvement commercial va diminuant*, ainsi que l'attestent les statistiques relatives au *personnel* (1). Cependant, en ce qui concerne *la France*, le recensement de 1906, tout en attestant une augmentation sensible des très grandes entreprises commerciales, montre aussi un développement plus considérable encore des petits établissements : et la *proportion de leur personnel* par rapport à l'ensemble est *plus forte* qu'en 1901 (54, 4 contre 50, 3 pour cent) (2).

(1) On sait qu'une des innovations des grands magasins de « Nouveautés » parisiens a consisté à permettre au public de rendre les objets achetés, si, après réflexion ou après essai, ils paraissent ne pas convenir.

(2) Voir plus haut, p. 76.

(3) Sur la lutte des grands magasins, et notamment des sociétés à succursales multiples, avec les petits détaillants, voir H. VOUTERS *Les mesures législatives tendant à enrayer la concentration du commerce de détail*, th. Paris 1911.



## § 4. — L'étude de l'échange et ses divisions.

Nous venons de voir quelle est la fonction de l'échange, et quel est son rapport avec l'organisation commerciale en général. Il nous reste à analyser le mécanisme, très complexe, de la circulation.

Nous allons d'abord rechercher *selon quelles règles générales s'effectuent les échanges* dans une organisation économique essentiellement fondée sur l'initiative privée et sur la coopération spontanée des activités individuelles : cela nous conduira à exposer la théorie des *prix*.

(1) Voir BOURGUIN. *Systèmes socialistes*, p. 135. Ceci paraît encore établi, pour l'Allemagne notamment, par le recensement de 1907. Voir l'article déjà cité LEXIS de *Gross und Kleinbetrieb* dans le « HDW der Staatsw. ».

(2) Voir le recensement français déjà cité, t. I, 2e partie, p. 123. Consulter aussi l'étude de M. E. A. SAYOUS dans *La concentration des entreprises industrielles et commerciales*, recueil de conférences par MM. A. FONTAINE, L. MARCH, etc., un vol. Voir aussi le chapitre de M. OUALID dans *L'évolution du commerce, du crédit et des transports depuis 150 ans*, par B. NOGARO et W. OUALID (*Histoire générale du travail*, dirigée par G. RENARD).

Nous examinerons ensuite un à un les éléments fondamentaux du mécanisme des échanges : *monnaie, banque,* et *bourse*. Puis nous étudierons leur fonctionnement combiné sous ses deux aspects principaux : *règlement des échanges* et *organisation du crédit*.

En possession de ces notions générales, nous considérerons les particularités relatives au *commerce international*, et nous consacrerons, enfin, quelques chapitres à l'étude des *transports*.

## SECTION PREMIÈRE

## L'échange et les prix

# CHAPITRE PREMIER

## LE MÉCANISME DE LA DÉTERMINATION DES PRIX

### § 1. — Echanges et prix. — La notion de marché.

Lorsque l'on aborde l'étude du mécanisme des échanges, on doit se demander selon quelles règles les échanges s'accomplissent. Les marchandises et les services s'échangent nécessairement entre eux dans une certaine *proportion* ; autrement dit, chaque marchandise ou chaque service a une certaine *valeur d'échange* par rapport aux autres ; et, comme les échanges se font presque tous au moyen de la monnaie, cette valeur des produits et des services échangés contre de la monnaie est évaluée en unités monétaires : la valeur d'échange s'exprime pratiquement dans les *prix*.

Pour comprendre le mécanisme des échanges, il n'est nullement nécessaire de remonter aux fondements psychologiques de la valeur (1), mais il faut savoir com-

(1) Sur ce problème, voir Livre deuxième, *Répartition*.

ment se déterminent les prix. En effet, si, dans une société où la vie économique repose essentiellement sur des échanges spontanés et juridiquement libres, le consentement des coéchangistes est nécessaire, il n'est cependant pas suffisant pour fixer le taux de chaque échange. Il est bien rare que deux échangistes se trouvent isolés, comme deux voyageurs qui se rencontreraient dans le désert. Une même marchandise, ou un même service, sont le plus souvent à la fois offerts et demandés par plusieurs individus (c'est le cas de la *concurrence* générale des acheteurs et des vendeurs) ; et, même lorsque le vendeur jouit d'un monopole, il se trouve presque toujours en présence d'une pluralité d'acheteurs. Dans ces deux cas, le taux de chaque échange ne résulte pas seulement du consentement des deux coéchangistes qui l'effectuent ; il est influencé par les autres coéchangistes en présence. Cette influence que les divers individus exercent les uns sur les autres *détermine*, selon des règles que l'on peut analyser, des conditions d'échange qui tendent à s'imposer *à tous*.

On peut les étudier sur un *marché*, au sens vulgaire et concret du mot, où acheteurs et vendeurs sont en présence. Elles existent, d'ailleurs, quoique d'une façon moins aisément perceptible, partout où les conditions de l'offre et de la demande arrivent à être connues des divers intéressés. Ainsi, des boutiquiers qui vendent leurs marchandises dans des rues différentes et à des clientèles en partie distinctes, ne sont pas exactement dans les même conditions que des marchands ayant leur étal à l'intérieur d'un même marché. Cependant, si leurs prix diffèrent d'une façon appréciable, eux-mêmes et la clientèle finissent par en être informés ; et une influence ne tarde pas à s'exercer sur les intéressés, qui aboutit soit à un nivellement des prix, soit à un déplacement de la clientèle. — Ainsi, partout où il existe entre



l'offre et la demande un *contact* qui tend plus ou moins à imposer des conditions d'échange communes, autrement dit à déterminer les prix, l'économiste voit, dans un sens large et abstrait, un *marché*.

Nous allons examiner successivement comment se déterminent les prix, d'abord dans le cas le plus général de la double concurrence des acheteurs et des vendeurs, puis dans le cas d'un monopole de vente avec concurrence des acheteurs. Enfin, nous dirons quelques mots d'un cas exceptionnel : celui des prix taxés par l'autorité publique.

### § 2. — L'établissement des prix sur un marché soumis à la concurrence

a) *Unité de prix et variations du prix.*

Considérons d'abord le mécanisme de la détermination des prix dans le cas le plus normal ; celui de la *concurrence* générale des vendeurs et des acheteurs. Observons, par exemple, la façon dont se fixe le prix d'un hectolitre de blé sur un marché :

Des vendeurs sont là, et aussi des acheteurs, dont les dispositions ne sont pas toujours très précises, un certain nombre d'entre eux attendant, pour se décider, de voir quel est le *cours* qui va se dessiner. Toutefois, leurs dispositions ne sont pas toutes identiques : certains vendeurs, dont la moisson a été riche ou facile, ou qui sont pressés d'argent, feront des concessions, s'il le faut, pour ne pas remporter leur marchandise ; inversement, certains acheteurs, en raison de leurs ressources, de l'avantage qu'ils comptent retirer de leurs achats, ou de motifs divers, sont enclins à accepter, si c'est nécessaire, certaines exigences des vendeurs.

C'est de ces dispositions respectives des acheteurs et des vendeurs souvent assez vagues, mais *diverses*, que

va sortir un *prix de marché, unique* et *nécessaire*, un prix nullement arbitraire, et tel que si, par suite d'une erreur de cote, on en mentionnait un autre, les contrats ne tarderaient pas à se conclure de nouveau sur sa base.

En effet, chacun sait, tout au moins *approximativement*, en arrivant sur le marché, *à partir de quel prix* il se décidera finalement à *vendre* ou *jusqu'à quel prix* il se décidera à *acheter*. La limite minima varie plus ou moins d'un vendeur à un autre, et la limite maxima d'un acheteur à un autre. Tel vendeur serait disposé à céder son blé à partir de 15 francs l'hectolitre, tel autre à partir de 20 francs seulement. Tel acheteur pousserait, s'il le fallait, son prix d'achat jusqu'à 25 francs, tel autre ne consentirait pas à dépasser 16 francs. Et, entre ces extrêmes, il y a des catégories intermédiaires de part et d'autre.

Cependant, on *constate* que, sur un marché proprement dit les achats ne se font pas à des prix divers ; et cela s'explique aisément. Même s'il y avait autant d'acheteurs capables de payer 25 francs que de vendeurs exigeant ce prix, et autant de vendeurs disposés à vendre leur blé à partir de 15 francs que d'acheteurs refusant de dépasser ce chiffre, ces catégories concordantes d'acheteurs et de vendeurs ne s'entendraient pas pour conclure des transactions séparées à divers prix. En effet, les acheteurs capables de payer 25 francs se garderont de le faire, s'ils trouvent des vendeurs qui se contentent d'un prix moindre, et les acheteurs qui eussent cédé leur blé à 15 francs se garderont aussi de le faire s'ils trouvent en nombre suffisant des acheteurs enclins à payer davantage. En somme, quand il s'agit de vendre ou d'acheter, au même moment, une même marchandise, il n'y a aucune raison pour qu'un individu accepte des conditions inférieures à celles qu'obtient son voisin. Voilà pourquoi un marché soumis à la libre concurrence ne

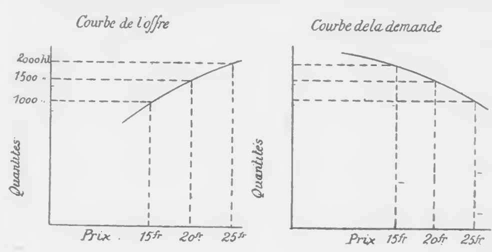


comporte, à un moment donné, qu'un prix *unique*.

Ce prix unique résulte, d'ailleurs, *de la diversité même* des offres et des demandes. Et, si l'on classe les acheteurs et les vendeurs d'après les prix *extrêmes qu'ils sont disposés à consentir*, on peut dire que le prix du marché dépend *de la quantité offerte et demandée par les vendeurs et les acheteurs de chaque catégorie.*

En effet, voici, par exemple, un marché où se trouvent 2.000 hectolitres de blé. Sur ces 2.000 hectolitres, une certaine fraction appartient à des vendeurs qui se contenteraient du prix de 17 francs ; une autre à des vendeurs qui voudraient tirer 19, 20 ou 21 francs de l'hectolitre, une autre enfin dont les propriétaires remporteront leur marchandise plutôt que de la céder à moins de 22 francs. Si donc tous les hectolitres trouvaient preneur à 22 francs, les 2.000 hectolitres seraient vendus, car toutes les catégories de vendeurs le cèderaient à ce prix. A 20 francs, il y en aurait déjà moins à vendre, et à 17 francs beaucoup moins encore. On voit donc que *les quantités offertes augmentent ou diminuent avec le prix ; elles varient dans le même sens* (1).

(1) On peut représenter graphiquement ce phénomène très simple en traçant la courbe de l'offre et celle de la demande sur un marché soumis à la libre concurrence.



Les *quantités demandées* présentent naturellement une *gradation analogue, mais en sens inverse.* Elles diminuent si le prix augmente, les catégories d'acheteurs disposés à acheter devenant moins nombreuses ; elles augmentent dans le cas contraire.

On remarque aisément que, aux prix extrêmes, il ne pourrait se faire qu'un très petit nombre d'échanges, — faute de vendeurs pour les prix les plus bas, et faute d'acheteurs pour les prix les plus élevés. Mais, à mesure que l'on s'éloigne de ces extrêmes, l'écart entre les quantités offertes et les quantités demandées diminue également. Ainsi, au prix de 15 francs l'hectolitre, nous trouverions sans doute acheteur pour les 2.000 hectolitres présents au marché, mais nous ne trouverions par exemple que 500 hectolitres à vendre. Au prix de 25 fr. nous trouverions sans doute une disproportion analogue, à cela près que ce seraient les acheteurs qui feraient défaut. Par contre, au prix de 19 francs nous trouverions par exemple, 1.300 hectolitres à vendre, contre une demande de 1.700 et au prix de 21 francs une offre de 1.800 contre une demande de 1.500 seulement. La différence entre les quantités offerte et demandée, à ces prix intermédiaires, est beaucoup moindre.

Et, elle tend à s'atténuer jusqu'à disparaître *par le jeu de l'offre et de la demande.* En effet, sur les acheteurs qui forment une demande totale de 1.700 hectolitres au prix de 19 francs, il y en a un *certain nombre* qui ont atteint leur *limite* et *qui se retirent*, s'ils ne trouvent pas à acheter à ce prix ; mais il y en a d'autres qui peuvent aller au delà, et ils le font, si le nombre d'hectolitres qui leur est offert à 19 francs ne suffit pas à satisfaire leur demande. D'autre part, sur les vendeurs qui mettraient en vente 1.800 hectolitres à 21 francs, il y en a 200, par exemple, qui ne veulent pas recevoir moins et se retirent. Il reste alors 1.600 hectolitres sur le marché, pour lesquels les vendeurs les plus exigeants se contentent de 20 francs. Il se peut qu'il reste une catégorie d'acheteurs assez nombreuse pour acheter ces 1.600 hectolitres à ce prix. En ce cas, le prix du marché est déjà établi.



Si, au contraire, l'accord ne se fait pas, il faut abaisser un peu le prix d'offre pour élargir la demande. Mais, certains vendeurs qui sont arrivés à leur limite minima, *se retirent* encore. Si, par suite de leur départ, la quantité offerte devient désormais insuffisante pour satisfaire à la demande, c'est au contraire la concurrence entre acheteurs qui fait un peu remonter les prix, pour rappeler l'offre. Et les oscillations continuent ainsi, diminuant toujours d'amplitude, *jusqu'à ce qu'un prix soit atteint, pour lequel les quantités offertes et les quantités demandées sont égales.*

Le *prix du marché* auquel on finit ainsi par arriver est un prix d'*équilibre.* Et l'on ajoute même, en empruntant cette expression à la mécanique, d'*équilibre stable.* Car, si un accident, tel qu'une erreur de cote, provoquait des transactions à un autre prix, l'action automatique de l'offre et de la demande suffirait à le rétablir. Si, en effet, le prix mentionné par erreur est supérieur à celui que comporte l'état du marché, les vendeurs qui n'ont pas atteint leur limite d'offre le feront baisser plutôt que de remporter leur marchandise. Si, au contraire, il est inférieur à l'état du marché, ce sont les acheteurs qui le feront remonter.

Mais, s'il est vrai, que pour un état donné du marché, il existe un prix unique et nécessaire, il faut ajouter que *toute variation dans l'état du marché se manifeste par une variation correspondante du prix.* Et nous verrons plus

loin (1) que cette sensibilité du prix de marché est un des facteurs essentiels de l'équilibre de la production.

Le cas, que nous venons d'envisager, de l'établissement du prix sous un régime de parfaite concurrence, tout en étant décrit d'une façon un peu schématique, ne représente pas seulement une hypothèse idéale. Il correspond très approximativement (2) à ce qui se passe sur un marché organisé, et notamment sur une bourse, là où se vendent en grandes quantités des marchandises définies *in genere* (valeurs mobilières, grains, etc.), sous un régime de publicité parfaite.

Il n'en est pas tout à fait de même dans les ventes isolées d'objets individualisés (chevaux, machines, etc.), ni d'une façon générale, dans le commerce de détail. Dans ce dernier cas notamment, le système de plus en plus usuel de la vente à prix fixe ne permet pas à l'acheteur de faire une contre-proposition au vendeur. Et, d'une façon générale, partout où il n'y a pas de marché proprement dit, les conditions de l'offre et de la demande ne sont pas assez connues des intéressés pour que l'unité de prix se réalise complètement. A un même moment, des produits identiques, sont vendus à des prix différents. Inversement, les prix ne varient pas autant d'un moment à un autre que sur un marché organisé. Mais il n'est pas exagéré de dire que, tant qu'il existe une concurrence des acheteurs et des vendeurs, les prix tendent à s'établir, d'une façon générale, comme il a été exposé ci-dessus (3).

b) *Coût de production*. — En dehors de la tendance à

(1) Cf. 3e Partie, *L'équilibre de la production et les crises*.

(2) L'unité de prix n'est toutefois pas absolue, et le prix coté est une moyenne des prix pratiqués pendant la séance.

(3) Pour plus de détails, consulter COLSON, *Cours d'Economie politique*, livre I.



l'unité de prix dans un même état du marché et de la variation du prix en raison des variations qui se produisent dans l'état du marché lui-même, l'analyse des conditions de l'échange sous un régime de concurrence aboutit à mettre en relief le rôle du *coût de production* dans la détermination des prix de concurrence. En effet, parmi les facteurs qui fixent les conditions de l'offre, il y en a un dont l'influence s'exerce d'une façon particulièrement impérieuse : c'est le coût de production, ou prix de revient. En effet, le producteur ne peut pas, sous peine de se ruiner, vendre, d'une façon durable, sa marchandise moins cher qu'elle ne lui a coûté : son coût de production constitue donc une limite minima aux conditions de l'offre. Et comme, d'autre part, la concurrence que se font entre eux les vendeurs tend plus ou moins à ramener les prix au niveau où il leur est possible de vendre, on a vu longtemps dans le coût de production, l'élément déterminant de la *valeur d'échange normale* : on l'a représenté comme constituant, en quelque sorte, la trame d'un tissu sur lequel le jeu de l'offre et de la demande, variable selon l'état du marché, ne ferait que tracer des festons.

C'est là une conception un peu simpliste, et la réalité est un peu plus complexe. Car, tout d'abord, le coût de production n'est pas nécessairement identique pour tous les vendeurs ; et, si nous avons admis jusqu'ici que les vendeurs sur un marché se classent en diverses catégories suivant le prix-limite qu'ils se sont fixés, on est en droit de penser que la considération de leurs coûts de production respectifs est pour beaucoup dans la fixation de leurs limites respectives. Dès lors, le coût de production détermine — du moins pour la plus grande part — la quantité de marchandises offerte à un certain prix, et c'est par là qu'il agit sur le prix du marché. En effet, tant que la demande n'est pas satisfaite, il faut faire

appel à une catégorie de vendeurs exigeant un prix plus élevé, et si l'on considère que leur exigence est basée en général sur un coût de production supérieur, on arrive à la proposition suivante : que le prix d'un marché soumis à la concurrence *correspond* au coût de production *le plus élevé* des marchandises *nécessaires pour satisfaire à la demande*, dans l'état actuel du marché (1).

On voit, par cette analyse, comment se précise le rôle du coût de production. On aperçoit aussi comment il se combine avec l'action de la demande, pour déterminer les prix de concurrence. Et, comme la demande elle-même est l'expression du *besoin* de marchandises, ou, en d'autres termes, de l'*utilité* des marchandises pour les acheteurs, on peut dire que les prix de concurrence dépendent à la fois du coût de production et de l'utilité, et que c'est l'action et la réaction incessantes de ces deux facteurs qui déterminent l'état du marché. Certains auteurs ont même soutenu que la notion de coût de production se décompose et se réduit à son tour à celle d'utilité, de telle sorte que l'utilité serait, en dernière analyse, le principe essentiel de la détermination des valeurs. Nous reviendrons sur ces conceptions lorsque nous aurons à rechercher le principe de la valeur, dans l'étude de la Répartition.

Mais la notion de coût de production est une notion *à laquelle s'arrêtent en fait ceux qui participent à l'activité productrice*, et à laquelle il convient de s'arrêter également lorsqu'on étudie le mécanisme de la *production*. Et, tout en ne perdant pas de vue que l'établissement d'un prix de marché suppose une demande, et par conséquent une utilité, il nous suffira de retenir, dans cette partie du

(1) Voir une démonstration pratique de cette idée dans l'article de M. W. OUALID sur la *Régularisation de l'approvisionnement cotonnier*, dans la *Revue d'Economie politique*, 1912, p. 43 et suiv.



cours, ce qui vient d'être exposé relativement à l'influence du coût de production sur la détermination des prix de concurrence.

### § 4. — L'établissement des prix de monopole.

Les activités économiques se coordonnent le plus souvent par des échanges effectués concurremment par plusieurs acheteurs et plusieurs vendeurs. Cependant, il peut arriver que, dans les échanges relatifs à certaines marchandises ou certains services, il n'y ait qu'un vendeur, ou un acheteur, peut-être même un seul vendeur et un seul acheteur. Le cas le plus fréquent est celui du *monopole*, qui met en présence un *vendeur unique* et un grand nombre d'acheteurs. C'est, en effet, ce qui arrive quand l'Etat s'arroge ou confère — à un concessionnaire, ou au titulaire d'un brevet, par exemple — le *droit exclusif* de fournir certaines marchandises ou certains services. Cela se produit aussi quand des *conditions naturelles* limitent la production et la laissent entre les mains d'un seul entrepreneur (monopole de fait). Cela se réalise encore quand plusieurs entrepreneurs *fondent* leurs entreprises en une seule (*trust*) ou encore *s'entendent* pour fixer des conditions unique de vente (*cartels*, *pools*, etc.).

Le prix de monopole n'est normalement pas le même que celui qui s'établit quand il y a concurrence de part et d'autre. Il ne se fixe généralement pas au hasard, mais il n'est pas, à proprement parler, déterminé. Il est seulement *régi par l'intérêt propre du vendeur*, dans la mesure où celui-ci prend la peine de le calculer. En effet, l'intérêt du vendeur *n'est généralement pas de vendre le plus cher possible*. Il a *souvent avantage à abaisser son prix de vente afin d'élargir son débouché*. Ainsi, admettons qu'un cordonnier, au prix de 20 francs, gagne 7 francs par paire de chaussures, et au prix de 16 francs, 3 francs seulement.

Mais il constate que, à 20 francs la paire, il ne peut vendre que 5.000 paires de chaussures par an, tandis que, au prix de 16 francs, il arrive à en vendre 15.000. Un simple calcul d'arithmétique lui démontre, en ce cas, qu'il a avantage à ne vendre ses chaussures que 16 francs. En effet, 7 × 5.000 = 35.000 et 3 × 15.000 = 45.000. Il gagne donc 10 000 francs à réduire son prix de vente à 16 francs.

Toutefois, quand il y a pluralité d'acheteurs, la concurrence qu'ils se font entre eux ajoute un élément déterminant à l'établissement du prix. En surenchérissant les uns sur les autres, ils peuvent amener le monopoleur à élever son prix, ou, tout au moins, le détourner de l'abaisser, la demande allant croissant, sans réduction de prix. Inversement, si un certain nombre d'entre eux se retirent du marché, ils peuvent, par là même, inciter le monopoleur à abaisser son prix.

Si, en face d'un vendeur unique, il n'y a qu'un acheteur unique, le prix est, à vrai dire, tout à fait indéterminé. Cependant, il peut encore être influencé par la relation qui existe entre le prix de vente et les quantités vendues, le vendeur ayant encore intérêt à ne pas trop restreindre la vente par un prix trop élevé.

D'ailleurs, quoique le prix de monopole dépende toujours de l'arbitraire du vendeur, *il n'est pas nécessairement plus élevé que celui de concurrence et il peut même lui être inférieur* : d'abord — cela va sans dire — parce que le monopoleur peut ne pas vouloir ou savoir user de son privilège ; ensuite, parce que les conditions techniques et les conditions d'organisation qui accompagnent la constitution d'un monopole de production ou de vente peuvent favoriser le maintien ou l'abaissement des prix. Les promoteurs de certains trusts américains ont pu soutenir qu'il en était ainsi dans les industries qu'ils avaient monopolisées ; en effet, les progrès techniques réalisés



grâce à la concentration et souvent à l'intégration, qui accompagnent fréquemment la formation du trust, ont pu abaisser le *prix de revient* à tel point que, même en se réservant un bénéfice de monopoleurs, les membres du trust ont pu maintenir ou réduire les prix. A ces facteurs techniques peut d'ailleurs s'ajouter, en cette circonstance, un autre facteur de modération : c'est la crainte, devant un monopole reposant sur une entente et par conséquent essentiellement temporaire, de voir renaître la concurrence.

Il y a même certains monopoles qui ne peuvent se réaliser que moyennant une baisse au moins temporaire des prix. Ainsi le propriétaire d'un brevet, peut, grâce à la supériorité de son procédé, produire dans des conditions telles que toute concurrence devienne impossible pour les producteurs opérant avec les procédés anciens : mais il ne peut obtenir ce résultat qu'en abaissant son prix de vente jusqu'au-dessous de leur prix de revient. (Souvent, d'ailleurs, il préfère, dans ce cas, se contenter des bénéfices que lui vaut son procédé, en vendant au même prix que les autres producteurs, en concurrence avec eux).

Quoiqu'il en soit, le prix de monopole — là surtout où il est vraiment dégagé d'une concurrence latente — se fixe tout autrement que le prix de concurrence. Et nous verrons plus loin que, par là-même, il n'agit pas de la même manière comme régulateur de la production.

### § 4. — Les prix taxés.

Nous avons examiné les principaux modes de détermination des prix qui résultent d'échanges spontanés et libres, conformément aux conditions les plus générales de notre organisation économique. Cependant, l'autorité peut exercer une certaine influence sur la détermination

des prix. Souvent cette influence a seulement pour but de mieux assurer la sincérité et la régularité des conventions conclues : c'est à cela surtout que tend la réglementation des marchés, et principalement des bourses (voir plus loin 2e section, Ch. IV). Mais, parfois aussi, elle tend indirectement à *modifier* les prix, telle est l'action exercée sur ces prix par la politique douanière (voir plus loin 5e section. Ch. II), tels sont encore des essais de *valorisation*. (1) Enfin, l'autorité publique intervient parfois pour *fixer* directement les prix : ou du moins pour établir un *maximum* ou un *minimum* obligatoires.

La fixation d'un *maximum* par l'autorité publique est généralement un vestige de la législation ancienne. C'était une pratique courante sous l'ancien régime (2). En France, le gouvernement révolutionnaire chercha, pendant quelque temps, à lui donner une grande extension (3) ; la législation contemporaine conserve aux communes le droit de *taxer* (c'est-à-dire de fixer un prix maximum) la viande et le pain ; et un certain nombre de municipalités appliquent encore le régime de la taxe au *pain* ordinaire.

Quant au *minimum*, c'est au contraire un produit de la législation la plus récente. Il s'applique au prix du tra-

(1) La « valorisation » consiste à relever le cours en mettant de côté une partie de la récolte. Cette mesure a été prise au Brésil en faveur du café. Voir notamment Blanchecotte, *La valorisation du café et le change brésilien*, Th. Paris 1908, et l'article de M. Maurice Lévy, *La valorisation du café au Brésil* dans les *Annales des sciences politiques*, sept. 1908.

(2) Voir l'article de M. Villey, *La taxe du pain et les boulangers de la ville de Caen en 1776*. (*Rev. d'éc. polit.* 1888, p. 178).

(3) Le gouvernement révolutionnaire, pensant remédier à la hausse des prix corrélative de la dépréciation des assignats, fut amené à étendre le système du maximum à tous les objets de première nécessité, et aux matières premières qui les composaient. Cette législation draconienne fut inefficace et dut être abandonnée après un essai d'un peu plus d'une année.



vail, et a été inauguré, il y a moins de vingt ans, en Australasie. Depuis lors, il tend à s'étendre dans les autres pays en faveur de certaines catégories de salariés. Nous reviendrons sur ce sujet en étudiant la *Répartition*.

Qu'il s'agisse de l'établissement d'un maximum ou d'un minimum, cette intervention de l'autorité publique dans la fixation des prix apporte, en principe, un changement très important, dans les conditions où s'effectuent les échanges, et conséquemment dans le mécanisme de la production. Les prix taxés sont essentiellement des prix arbitraires, encore que l'autorité publique puisse fonder son intervention sur des considérations qui seront examinées plus loin, et qu'elle puisse tenir compte, dans une large mesure, de la situation normale du marché.

# CHAPITRE II

## LES MOUVEMENTS GÉNÉRAUX DES PRIX

### § 1. — Les mouvements généraux des prix et leur constatation : les *index-numbers*.

Nous venons d'examiner comment se détermine et comment varie le prix d'une marchandise — ou d'un service — que l'on considère isolément. Or, ce ne sont pas seulement les variations individuelles des prix qui fixent l'attention de l'économiste, mais aussi des mouvements d'ensemble, mouvements de hausse ou de baisse globales; et ceux-ci intéressent le mécanisme des échanges en particulier (1), non moins que la production et la répartition en général. Il convient donc dès à présent, d'en établir l'existence, et d'en expliquer la signification.

Les variations « générales » des prix, et surtout les mouvements de hausse, n'ont pas seulement attiré l'attention des économistes de notre époque. Bien avant que des statistiques permissent d'enregistrer les variations de prix d'une façon précise, le public et les écrivains les

(1) Voir notamment la théorie du commerce international, puis l'étude des crises.



ont constatées. « Tout renchérit » est une formule que l'on trouve à bien des époques, et notamment au début du XVI^e^ siècle, au milieu du XIX^e^, et au début du XX^e^. Par contre, à certaines époques — notamment à la fin du XVII^e^ et au début des XVIII^e^ siècle, puis vers la fin du XIX^e^ — le public avait conscience d'une baisse des prix.

Depuis le commencement, et surtout depuis le milieu du XIX^e^ siècle, la statistique a permis de noter d'une façon beaucoup plus précise ces mouvements oscillatoires. Des statisticiens anglais ont, les premiers, publié des *index-numbers*, ou nombres indicateurs correspondant aux variations de prix de certaines marchandises : une année prise pour base étant caractérisée par le chiffre 100, des chiffres inférieurs ou supérieurs à 100 traduisent d'une façon simple les fluctuations de prix enregistrées dans les autres années. Ces tableaux sont commodes, mais ne reposent pas sur l'observation d'un assez grand nombre de marchandises (1). En France M. Levasseur (2) et M. de Foville ont établi leurs calculs sur une base beaucoup plus large, en utilisant les évaluations successives du service des douanes françaises (3). On peut donc au-

(1) Les tables de l'*Economist*, revue anglaise, remontent au delà de 1850, mais ne reposent que sur 22 prix de gros. Sauerbeck, statisticien anglais, enregistrait 45 prix pour construire ses *index-numbers* ; en France, le bureau de la statistique générale consigne, dans l'annuaire statistique de la France, les variations de 43 prix. A Hambourg, le D^r^ Sötbeer se servait de 114 prix. Aux Etats-Unis, les publications du *Labor Bureau* en comprennent plusieurs centaines, et distinguent les prix de gros et les prix de détail.

(2) Dans son remarquable ouvrage *La question de l'or*, Paris 1858.

(3) La valeur des marchandises importées et exportées est appréciée chaque année, depuis 1847, par une commission permanente des valeurs en douane. Mais, chaque année, en attendant qu'elle ait achevé son travail, le ministère des finances publie une première évaluation (chiffres provisoires) d'après les valeurs de l'année précédente ; puis il publie les chiffres définitifs. La comparaison des deux totaux fournit une indication simple et rationnelle sur le mou-

jourd'hui enregistrer, au moins dans certains pays, les variations générales des prix avec une précision assez satisfaisante (1).

### § 2. — L'interprétation des mouvements généraux des prix.

On est tenté de considérer ces mouvements généraux des prix comme constituant un phénomène *collectif*, qui serait autre chose que la simple résultante des fluctuations individuelles des prix, et qui exigerait une explication distincte. Il semble que le hasard des circonstances qui peuvent agir sur la détermination de chaque prix considéré isolément ne suffit pas à expliquer une tendance générale des prix vers la hausse ou la baisse, et l'on cherche, pour expliquer ce phénomène, une cause commune, agissant sur l'ensemble des prix. On a même pensé trouver cette cause par un raisonnement très simple : les prix, en effet, expriment un rapport d'échange entre toute espèce de marchandise ou de service d'une part, et, d'autre part, la monnaie ; si — pour simplifier l'hypothèse — tous les prix varient dans le même sens, il est bien invraisemblable de supposer que les circonstances propres à l'offre de chaque marchandise se sont modifiées de la même façon ; il est, au

vement des prix d'une année à l'autre : ainsi, les importations de 1905 ont été évaluées d'abord à 4.674 millions, d'après les prix de 1904, puis à 4.779 avec les prix de 1905, soit une augmentation de 105 millions ou de 2,25 o/o. (DE FOVILLE, *La Monnaie*, p. 183).

(1) Consulter surtout, pour l'histoire des prix, l'ouvrage de d'AVENEL, *La fortune privée à travers sept siècles*, et, pour l'époque contemporaine, le *Bulletin of the Labor bureau* de WASHINGTON contenant les *wholesale prices* et les *retail prices of food*, et l'important ouvrage de M. LUCIEN MARCH, directeur de la statistique générale de la France : *Salaires et coût de l'existence, à diverses époques, jusqu'à 1910*. Paris, impr. nat. 1911.



contraire, tout simple d'admettre que les conditions de l'offre de la monnaie elle-même se sont modifiées. La monnaie expliquerait donc les mouvements généraux des prix. Nous examinerons plus loin, en étudiant la monnaie, quelle est l'influence qu'on peut lui attribuer sur la formation des prix (1). Mais il suffit ici de considérer que le raisonnement qui vient d'être exposé pèche par une simplification excessive de l'hypothèse : jamais *tous* les prix ne varient dans le même sens ; une hausse ou une baisse *générale* des prix n'est qu'une hausse ou une baisse *moyenne* ; or, comme les prix varient chacun selon les conditions propres au marché de chaque marchandise ou de chaque service, leurs variations, à moins de se neutraliser par hasard, ont constamment pour résultat une hausse ou une baisse moyenne de l'ensemble des prix ; ces mouvements d'ensemble pourraient donc s'expliquer sans invraisemblance par les conditions qui déterminent les variations individuelles des prix.

Cependant, il faut reconnaître que, lorsque la hausse ou la baisse a un caractère *durable*, c'est-à-dire lorsqu'elle se prolonge pendant une suite d'années, il est logique d'en chercher l'explication soit dans un facteur qui agirait, toutes choses égales d'ailleurs, sur *l'ensemble* des prix, soit du moins, dans un facteur qui agirait sur la *majorité* d'entre eux. C'est là, à vrai dire, un des problèmes les plus vastes et les moins résolus qui se posent à l'attention des économistes, et le caractère élémentaire de cet ouvrage ne permet nullement d'en aborder la discussion (2).

(1) Voir 3e section, ch. II, § 2.

(2) On peut lire, sur ce sujet, le récent ouvrage d'IRVING FISHER, *The purchasing power of money*. — Voir aussi l'article de M. LESCURE, *Hausse et baisse générales de prix* (*Rev. d'écon. polit.*, juillet-août 1911,.

Il convient toutefois d'observer, pour ajouter un complément indispensable à ce qui a été exposé au chapitre précédent, que *les divers marchés exercent une influence les uns sur les autres* : parmi les facteurs qui déterminent les conditions de l'offre et de la demande de chaque marchandise, il y a précisément les conditions de l'offre et de la demande des autres marchandises. En effet, premièrement, il y a des objets qui répondent au même *besoin*, autrement dit qui sont des *succédanés* l'un de l'autre : par exemple l'huile à brûler et le pétrole, le café et le thé. Il y a aussi des marchandises, ou des services, dont l'un entre dans la composition de l'autre, comme *matière première* ou comme *moyen de transformation ou de transport*. Ici encore, on comprend comment leurs marchés sont solidaires. Ainsi, des circonstances (progrès techniques, concentration de la production, ou, inversement, difficultés nouvelles provenant soit de la rareté de la matière première, soit de toute autre cause) qui influent sur la valeur même d'un petit nombre de matières premières, de moyens de transformation ou de moyens de transport, peuvent modifier le prix de revient d'un grand nombre de marchandises et provoquer, par leurs répercussions, un mouvement général de hausse ou de baisse.

# SECTION II

## Les éléments fondamentaux du mécanisme des échanges : monnaie, banque, bourse.

---

# CHAPITRE PREMIER

## LA MONNAIE

### § 1. — La monnaie : Définition.

On a coutume de définir la monnaie « une *marchandise* qui sert *d'instrument d'échange* ou d'intermédiaire dans les échanges ». Cette définition peut suffire à faire entendre ce dont il s'agit. Mais elle dit à la fois trop et pas assez, et sous son apparence modeste et anodine, elle contient des notions qui pourraient induire en erreur.

On ne saurait contester que la monnaie ait été, *à l'origine*, une marchandise : cela signifie que l'on n'a pas, à vrai dire, *inventé* un instrument d'échange, mais que l'usage s'est répandu d'accepter dans les échanges une *marchandise* — d'ailleurs variable suivant

les pays — *que l'on ne désirait pas pour elle-même, mais que l'on se proposait d'échanger ultérieurement contre un objet désiré.* Et sans doute est-ce par suite de cette pratique que cette marchandise a fini par devenir, en effet, l'intermédiaire habituel des échanges. Il est vrai aussi, d'ailleurs, que, aujourd'hui encore, la plupart des systèmes monétaires sont basés sur la circulation de métaux, auxquels on aurait mauvaise grâce à refuser la qualité de marchandise, puisqu'ils sont susceptibles d'une autre utilisation, et qu'ils ont, par conséquent, une existence économique, historiquement antérieure à tout emploi monétaire, et logiquement indépendante de cette fonction.

Mais il n'en est pas toujours ainsi. Tel billet de papier est fait d'une matière dont l'utilité est insignifiante, et la somme de monnaie qu'il représente est sans aucun rapport avec la quantité de matière qu'il contient; sans doute peut-on objecter que ce billet n'est que la représentation d'une monnaie-marchandise; et il est exact que, *historiquement*, le papier-monnaie se rattache toujours à une monnaie métallique : car on n'a pas su l'inventer directement. Mais nous aurons l'occasion de constater plus loin qu'un système monétaire continue fort bien à fonctionner quand il a perdu sa base métallique, et qu'on peut parfaitement le concevoir sans cette base.

La notion de marchandise ne rentre donc pas nécessairement dans celle de monnaie. Elle lui est même, dans une certaine mesure, opposée : en effet, ce qui caractérise une monnaie, c'est qu'elle est reçue dans les échanges, *non pour elle-même, mais en vue d'un échange ultérieur*. Ainsi, même lorsque la monnaie est incorporée dans une marchandise, c'est-à-dire dans une chose pouvant faire *éventuellement* l'objet d'une utilisation directe, ce qui lui donne son caractère monétaire,



c'est précisément le fait qu'elle n'est pas utilisée directement et qu'on ne la prend que pour la remettre en circulation (1).

Nous laisserons donc en dehors de la définition de la monnaie la notion de marchandise, qui, en tant qu'elle peut avoir un sens précis dans la terminologie économique, ne lui est pas essentielle.

Nous n'y ferons pas rentrer davantage la notion d'instrument d'échange : car, bien qu'elle exprime assurément la fonction primordiale de la monnaie, des conceptions que l'on rencontre fréquemment dans les écrits relatifs à la monnaie montrent le danger d'attirer trop exclusivement l'attention sur cette notion abstraite.

Nous éviterons ainsi de donner une définition qui implique une conception quelconque de la nature de la monnaie et de ses fonctions; et, nous fondant sur un critérium d'ordre psychologique, nous dirons simplement :

*La monnaie est un objet que l'on reçoit habituellement dans les échanges, non pas pour lui-même, mais en vue de l'échanger à son tour ultérieurement.*

### § 2. — Les fonctions de la monnaie.

Ces réserves faites, nous pouvons indiquer, dès à présent, quelles sont les principales fonctions de la monnaie.

(1) Enfin, l'idée que la monnaie est une marchandise conduit assez naturellement à la croyance que la valeur de la monnaie est déterminée par sa qualité de marchandise et comme pour une marchandise *quelconque* : or, ce sont là des conclusions contraires aux résultats d'une observation précise et d'un raisonnement rigoureux, et qui fausseraient l'interprétation de la plupart des phénomènes monétaires. Voir B. NOGARO. *L'expérience bimétalliste du* XIX[e] *siècle et la théorie générale de la monnaie*. Extrait de la *Rev. d'écon. polit.*, oct. nov. 1908. Paris, Larose et Ténin.

Le rôle de la monnaie se conçoit tout d'abord lorsque l'on se représente les difficultés qu'offre le troc ou échange en nature. Qu'est-ce, en effet, que le troc ? Un échange immédiat de deux marchandises, c'est-à-dire de deux objets destinés l'un et l'autre à une utilisation directe. Or, celui qui désire acquérir une marchandise déterminée rencontre difficilement un coéchangiste enclin à accepter la marchandise dont il dispose ; celui-ci désire une charrue, et possède un cheval dont il peut se passer ; lorsqu'il aura trouvé l'homme qui peut lui fournir une charrue, rien ne prouve que celui-là aura précisément besoin d'un cheval. A supposer cependant que cette heureuse rencontre se produise, les objets mis en présence pourront n'être pas estimés équivalents. Et si l'un deux au moins ne peut être divisé sans détérioration, le marché ne pourra se conclure que par des combinaisons assez compliquées. C'est ainsi que nous voyons « un Egyptien du temps des Ramassides troquer un taureau contre une natte, cinq mesures de miel, onze mesures d'huile, et sept autres articles divers » (1). On est conduit, de la sorte, très vraisemblablement, à accepter des objets que l'on ne désire pas immédiatement.

Les difficultés du problème ne se trouvent résolues que du jour où l'usage s'établit d'accepter, à la place des marchandises aliénées, et de fournir à la place des marchandises acquises, non pas une marchandise désirée pour elle-même, mais un objet — *toujours le même* — qui n'est reçu qu'en vue d'être remis en circulation, et qui, constamment consacré au règlement des échanges, devient une monnaie. Ainsi disparaît tout d'abord le principal obstacle à l'échange : l'individu qui veut acquérir ou aliéner une marchandise n'a plus, désormais, à se préoccuper du désir de son coéchangiste : il achète ou vend, c'est-à-dire qu'il donne ou reçoit de la monnaie en échange de cette marchandise. Et, pour peu que la monnaie en usage se compose d'éléments faciles à additionner et à diviser, la seconde difficulté, qui est d'offrir l'équivalent de la marchandise demandée, disparaît à son tour.

(1) Voir DE FOVILLE, *La monnaie*, p. 9.



Sans doute, celui qui reçoit la monnaie n'a d'autre but que de s'en servir tôt ou tard, en l'aliénant contre autre chose ; et il n'est pas malaisé de voir que l'opération d'échange commencée par l'acquisition de la monnaie ne sera complétée que par son aliénation ; mais le troc primitif n'en est pas moins rompu par l'intervention de la monnaie. Il est donc bien vrai de dire qu'elle sert d'*intermédiaire dans les échanges*. Et c'est là, semble-t-il, sa première fonction.

D'autre part, en vertu de l'habitude prise d'échanger les marchandises contre de la monnaie, c'est par rapport à elle que l'on est amené à les évaluer. La monnaie devient ainsi la *commune mesure des valeurs* ; et c'est, peut-on dire, sa seconde fonction.

Ce n'est pas tout. La monnaie constituant le moyen usuel de se procurer une marchandise quelconque, une somme de monnaie représente, en quelque sorte, l'utilité de toutes les marchandises qu'elle permet d'acquérir. Si à cette considération l'on ajoute que la monnaie est généralement incorporée dans une matière durable et peu encombrante, comme un métal précieux, par exemple, on s'explique aisément la faveur dont elle jouit dans l'estime populaire et l'idée qu'elle symbolise, pour ainsi dire, la richesse. C'est, en effet, sous cette forme que la richesse se conserve, s'accumule et s'échange le mieux. Nous verrons plus loin que c'est la forme la plus commode du capital, et celle sous laquelle il se transfère le plus aisément. La monnaie est donc, à proprement par-

ler, l'*instrument primordial du crédit*. Et, contrairement à la tradition classique qui y voit exclusivement un moyen d'échange, nous devons noter, dès à présent, que la monnaie intéresse, non seulement le mécanisme de la circulation, mais celui de la production proprement dite.

Le troc a fait place non pas seulement à l'échange décomposé en achat et vente, mais à toute la série des autres contrats pécuniaires (prêt, commandite, louage, dépôt irrégulier, etc.), qui constituent les opérations économiques élémentaires sous un régime de propriété privée. Et, pour se faire une idée du rôle de la monnaie, il ne suffit pas de dire, avec les classiques, qu'elle « facilite » les échanges, « comme l'huile facilite le mouvement d'une machine » ; mais il faut se représenter que l'évolution économique de l'humanité, telle qu'elle s'est accomplie, nous serait inconcevable si nous en faisions abstraction.

D'ailleurs, l'action de la monnaie se manifeste sous des formes variées, et donne lieu à des phénomènes économiques nombreux que nous aurons à expliquer.

### § 3. — La matière monétaire. — Monnaies métalliques et monnaies de papier.

La matière dans laquelle s'incorpore la monnaie a beaucoup varié suivant le temps et le milieu. Chez les peuples pasteurs, les têtes de bétail, et principalement les moutons, ont joué le rôle de monnaie, et cet usage a laissé des traces dans notre propre langue, l'adjectif pécuniaire étant dérivé du mot latin *pecus*, troupeau. Divers autres objets d'un usage courant, autrefois le tabac en Virginie, les balles de plomb en Massachusetts, récemment encore, la morue à Terre-Neuve, et, de nos jours, le thé au Thibet, le sel et le mil en Afrique,



sont acceptés communément dans les échanges et remplissent ainsi l'office de monnaie. Il en est de même aussi de certains objets qui ne semblent pas, en dehors de la fonction monétaire, avoir d'autre destination qu'un usage d'ornementation : tels sont les cauris, coquillages blancs qui, recueillis dans les îles de la Sonde, circulent comme monnaie en Afrique, notamment au Soudan, ou encore diverses perles ou pièces de verroterie, dont le domaine est plus limité.

a) *Monnaies métalliques.* — L'usage monétaire du métal remonte aussi fort loin : le cuivre, le plomb, l'argent, l'or, l'électrum servirent de numéraire en Egypte plusieurs milliers d'années avant l'ère chrétienne. Mais ces métaux circulaient sous la forme de lingots, évalués directement d'après leur poids. L'antiquité grecque connut la monnaie frappée, et les spécimens qui nous restent attestent à la fois le talent de ses artistes et son degré d'évolution économique.

Aujourd'hui, le monde civilisé n'utilise plus — en dehors du papier que contiennent les monnaies fiduciaires dont nous allons parler — d'autre matière monétaire que les métaux : d'abord les métaux précieux, or et argent ; puis, comme appoint, en vue des menus paiements, des métaux de moindre valeur, tels que le nickel et le bronze. Les raisons de cette prédilection s'expliquent à la fois par leurs qualités physiques et par les conditions auxquelles doit satisfaire une monnaie pour bien remplir toutes les fonctions que nous avons indiquées. La monnaie doit être *une* : en effet, tant que ce n'est pas un seul et même objet qui est accepté habituellement en vue d'un échange ultérieur, il n'y a pas, à vrai dire, de monnaie ; il faut aussi qu'elle soit *durable*, et que la matière dont elle est faite puisse *se diviser* sans détérioration ; elle doit encore être *aisément transportable*.

Or, les métaux répondent parfaitement à ces desiderata : à l'état pur, ce sont des corps simples, et, partant, toujours identiques à eux-mêmes, quel que soit le point du globe d'où ils sont extraits; même les alliages sont parfaitement homogènes. Donc, rien ne s'oppose, de ce fait, à leur division. L'or et l'argent, qui sont inoxydables, présentent les garanties les plus parfaites de bonne conservation. Sans doute, ils s'usent bien un peu eux aussi, par le frottement : c'est ce que, dans la technique monétaire, on nomme le *frai*. Mais c'est un inconvénient auquel on pare, dans une certaine mesure, par l'alliage de ces métaux avec le cuivre, et que l'on ne saurait guère se flatter d'éviter complètement avec aucune autre matière.

Les métaux aujourd'hui consacrés aux usages monétaires présentent d'ailleurs des propriétés qui ont permis de porter la monnaie métallique à son plus haut degré de perfection : tout en étant très résistants, ils sont très malléables; et c'est grâce à ces caractères qu'ils circulent sous les apparences de ces petits disques couverts d'une empreinte qui nous sont familiers, autrement dit sous la forme de *monnaies frappées* (1).

Enfin, l'argent et surtout l'or, ont une valeur assez élevée pour permettre de conserver et de transférer aisément des sommes considérables. Il convient de remarquer, cependant, que, par suite de l'importance croissante des transactions, on leur préfère souvent des instruments monétaires moins encombrants, tels que des billets de papier.

b) *Monnaies de papier*. — On a coutume de désigner sous le nom de monnaie *fiduciaire* des instruments monétaires n'ayant pas, comme on dit, une « valeur intrinsèque » appréciable, et dont la circulation repose, par conséquent, sur la confiance (fiducia) du public, sur le crédit qu'il veut bien leur faire. Tels sont les billets de papier, ou, parfois, des jetons faits d'un métal vil, qui sont en usage dans certaines colonies.

(1) Sur tous ces points, on trouvera de plus amples détails dans l'ouvrage déjà cité de M. de Foville, ancien directeur de la Monnaie de Paris, notamment au chap. IV de la première partie, et dans la deuxième partie, *Technique monétaire*.



Tout en réservant pour la suite de ce chapitre l'examen de la distinction usuelle entre les monnaies ayant une « valeur intrinsèque » et les monnaies « fiduciaires », nous devons exposer ici-même ce que sont les instruments monétaires qui se présentent sous la forme d'un billet de papier.

On en peut distinguer trois sortes :

D'abord les *certificats*, comme les *gold* et *silver certificates* des Etats-Unis : ces bulletins de papier n'ont de la monnaie de papier que la forme extérieure ; car ils représentent strictement l'or ou l'argent qui se trouvent en barres dans les caves du Trésor. Tous les porteurs de certificats ont la faculté de se faire remettre la quantité de métal mentionnée sur leur titre, et ils ont la certitude de le trouver, même s'ils venaient à le réclamer simultanément. L'émission de ce papier n'est donc qu'une autre forme de monnayage des lingots (1).

Secondement, ce sont les *billets garantis*, tels que les billets de banque et les billets d'Etat pourvus *d'une garantie spéciale*.

Le billet de banque n'est, en principe, qu'une promesse de payer, et non pas une monnaie. Cependant, lorsque l'Etat lui donne *cours légal* (2) — et c'est un cas normal

(1) Et non la moins onéreuse, car, d'après M. de Foville, *op. cit.*, p. 205, il en coûte plus d'entretenir une circulation de billets que de refondre les monnaies frayées.

(2) Ne pas confondre *cours légal* et *cours forcé* : le cours légal ne permet pas à *la banque émettrice* de payer *définitivement* en billets ; celle-ci reste tenue de les rembourser à vue, c'est-à-dire à la première réquisition d'un porteur quelconque.

aujourd'hui, — les particuliers sont tenus de le recevoir en paiement les uns des autres, et il remplit, entre eux le rôle d'une monnaie. Sans doute, il est *convertible*, c'est à dire que le porteur est autorisé à en demander le remboursement en métal, aux guichets de la Banque ; et, par là, le billet se rapproche du certificat américain. Cependant, l'émission est généralement supérieure à l'encaisse ; et, si tous les porteurs réclamaient simultanément la conversion de leurs billets en espèces, il serait presque toujours impossible, en fait, de leur donner satisfaction immédiate. Donc, pour la différence entre l'émission et l'encaisse, autrement dit, en termes techniques, pour le montant du *découvert*, le billet de banque constitue bien, au point de vue de la circulation monétaire, un *élément distinct, qui vient s'ajouter à la monnaie métallique.*

Les caractères des billets d'Etat, pourvus d'une garantie spéciale, semblent d'abord être assez analogues ; toutefois, lorsque la garantie ne consiste pas dans une couverture métallique, mais, par exemple, dans une hypothèque(1), elle est inefficace à assurer la conversion des billets et, comme ils sont sans garantie effective, nous devons les confondre avec la catégorie suivante.

La troisième et dernière catégorie des instruments monétaires se présentant sous la forme d'un bulletin de papier est constituée par les *billets sans garantie.* Ceux-là sont nécessairement, dans leur intégralité, un élément de la circulation distinct de tout élément métallique, *et ils méritent seuls la dénomination de papier-monnaie.*

Le papier-monnaie ne résulte pas d'une création directe et systématique, mais d'un expédient gouvernemental. C'est une dégradation de la catégorie précédente, provenant, soit de l'inefficacité de la garantie donnée à des billets d'Etat ou de Banque, soit de la suspension légale de la conversion (*cours forcé*). Mais il n'en constitue pas moins la base d'un régime monétaire autonome, donnant lieu à des phénomènes qui exigent une étude spéciale.

(1) Tel fut notamment le cas des *mandats territoriaux* émis par le Directoire.



## § 4. — Les systèmes monétaires.

Des nécessités pratiques exigent l'emploi concurrent de plusieurs instruments monétaires : on conçoit aisément que la même monnaie ne saurait suffire, malgré la diversité des coupures employées, à régler tous les échanges, depuis ceux qui résultent des plus menus achats jusqu'à ceux auxquels donnent lieu les plus vastes opérations financières. Si l'on voulait employer de l'or pour payer quelques centimes, il faudrait faire des pièces si petites qu'elles seraient imperceptibles. Par contre, l'or lui-même, le plus précieux des métaux monétaires, devient bien incommode lorsqu'il s'agit de transférer des sommes importantes ; et l'on préfère, en ce cas, recourir au papier (1).

Aussi la circulation de tous les pays civilisés comporte-t-elle toujours plusieurs métaux, et, en outre, du papier.

Mais un régime monétaire n'est pas défini par l'énumération de ses éléments : leur nombre, et la nature des matières monétaires employées, ne suffisent pas à le caractériser. Dans un très grand nombre de pays, il existe à la fois des espèces d'or, d'argent, de nickel, de bronze et

(1) Une récente enquête monétaire (1903), faite en France, a montré que les billets représentaient dans nos caisses publiques, 85 o/o de la valeur totale de l'encaisse.

des billets de papier : cependant la combinaison de ces éléments donne naissance à des systèmes monétaires différents, *selon le rôle attribué à chacun d'eux ; et ce rôle dépend principalement des conditions de l'émission.*

Quoique presque tous les Etats modernes connaissent l'usage simultané du métal et du papier, il convient de distinguer tout d'abord les systèmes monétaires à base de métal et les systèmes à base de papier.

Dans la première catégorie, nous classerons ceux qui comprennent des instruments monétaires de papier, mais où le papier est *effectivement convertible* en métal, et où la présence de billets, tout en facilitant les échanges, ne modifie pas la nature d'un système essentiellement métallique. Ainsi, nous y rangerons le système monétaire de pays comme la France, quoiqu'il comprenne une circulation de billets de banque à découvert ; nous y rangerons même le système monétaire des Etats-Unis, quoiqu'il reste encore dans la circulation de ce pays des billets légalement inconvertibles (les greenbacks) ; car, *en fait*, chacun peut, à volonté, changer ces billets contre de l'or.

Par contre, nous en exclurons celui de l'Espagne, bien que le billet de banque espagnol ne subisse pas le cours forcé ; car, en fait, la Banque n'offre la conversion qu'en argent ; et, pour des raisons que nous connaîtrons plus tard, le public ne peut pas tirer parti de cette faculté.

Ainsi, dans la catégorie des systèmes monétaires à base de papier, nous classerons ceux où le métal ne joue qu'un rôle de monnaie d'appoint, et où l'élément essentiel de la circulation est un papier-monnaie légalement ou effectivement inconvertible.

### § 5. — Les systèmes de monnaie métallique.

Les systèmes de monnaie métallique ne sont généralement pas caractérisés par le nombre des métaux employés, mais *par les conditions légales de la conversion de chaque métal en monnaie, et de sa circulation.*



En ce qui concerne d'abord la conversion du métal en monnaie, elle se produit habituellement (1) par l'opération de la frappe, qui est effectuée par les soins de l'autorité publique. Mais *les conditions légales de la frappe diffèrent suivant les métaux, et peuvent aussi varier pour un même métal. Et c'est ce qui différencie essentiellement les divers systèmes de monnaie métallique.*

Pour les métaux accessoires, nickel, bronze, etc., qui forment les monnaies dites de billon, ou d'appoint, le problème — qui est, d'ailleurs, de peu d'importance — se résout de la manière suivante : l'Etat achète le métal nécessaire pour confectionner des jetons, qui représentent une certaine fraction des monnaies d'or ou d'argent. La valeur attribuée à ces monnaies est, en général, sensiblement supérieure au cours commercial du métal qui les compose, et l'on se préoccupe souvent fort peu de proportionner la valeur indiquée par l'empreinte à la quantité de matière contenue dans la pièce. Ce sont, en réalité, des monnaies fiduciaires, dont le cours est rattaché à celui d'une autre monnaie métallique. D'ailleurs, la législation limite à de très faibles sommes leur emploi dans les paiements.

Mais, dans les nations modernes, l'un au moins des métaux, or ou argent, qui entrent dans un système monétaire est soumis à un régime différent ; celui de la frappe libre. Il y a *frappe libre lorsque l'Etat* REÇOIT TOUS

(1) On peut cependant laisser circuler les lingots comme monnaie ; ils sont alors pesés par les particuliers. La Chine est encore au régime de la monnaie pesée, les divers *taëls* n'étant que des unités de poids appliquées aux lingots.

LES LINGOTS (1) *que les particuliers lui apportent, et leur restitue, sous forme d'espèces monnayées, un* POIDS DE MÉTAL FIN ÉGAL *à celui qui lui a été remis* (2).

L'Etat, en acceptant dans ses ateliers monétaires tous les lingots qui lui sont présentés, *donne*, en réalité, *la qualité de monnaie au métal* admis à ce régime, *tout comme s'il laissait les lingots eux-mêmes circuler comme monnaie pesée.* Le monnayage n'a, en ce cas, d'autre but que d'en rendre la circulation plus commode. Et le métal, dans son ensemble, étant transformable en numéraire *ad libitum*, on peut dire qu'il est virtuellement monnaie (3).

Il est évident aussi, dans ce cas, que la mention sur la pièce, d'une unité de compte traditionnelle (livre, florin, couronne, franc, etc.) ne constitue en rien une tarification de la monnaie. En effet, cette unité de compte étant elle-même définie, dans la législation monétaire, par un certain poids de métal fin, ou de métal à un titre déterminé, la mention d'une certaine somme en unités de compte est strictement synonyme de la mention *du poids de ce métal contenu dans la pièce désignée. Et, tant que dure le régime de la frappe libre*, comme tout morceau du métal est convertible en un poids égal de monnaie, on peut même dire d'une

(1) Sauf les restrictions relatives au poids ou au titre des lingots mais qui sont purement techniques.

(2) Dans certains pays, comme la France, on retient cependant les frais de frappe, sans toutefois compter le métal de l'alliage. Dans d'autres pays, notamment en Angleterre et aux Etats-Unis, la frappe est absolument gratuite, et par conséquent il y a restitution intégrale du métal.

(3) Au point de vue de la libre introduction et de la libre circulation de la monnaie dans un pays, le régime de la frappe libre équivaut à celui de la monnaie pesée ou à l'admission des monnaies étrangères.



façon plus générale encore, que cette mention n'est qu'une autre expression *du poids de métal*.

Ainsi, sous le régime de la frappe libre, l'Etat ne crée pas de la monnaie, il se borne à décider ou à reconnaître que tel métal circulera comme monnaie, et la frappe, par l'attestation du poids et du titre de chaque pièce, dispense simplement les particuliers de contrôler ou de peser. L'Etat s'abstient ainsi, autant que possible, de toute ingérence en matière monétaire; et l'on a même longtemps pu croire qu'il n'exerçait, de cette façon, aucune influence sur le cours de la marchandise admise comme monnaie (1).

L'attribution de la frappe libre au métal, ou aux deux métaux, constituant l'élément essentiel du système monétaire est la caractéristique du régime moderne de la monnaie. Ce régime s'est généralisé au début du XIXe siècle, après qu'une expérience plusieurs fois séculaire eut établi la vanité des efforts faits pour tarifer l'or et l'argent.

### § 6. — Monométallisme et bimétallisme.

Cependant, ce régime impliquait, dans l'esprit de ses promoteurs, des difficultés théoriques qui furent diversement résolues dans la pratique.

Abstraction faite du métal destiné aux monnaies de billon, dont l'importance est minime, les besoins des échanges exigent l'emploi simultané de l'or et de l'argent. D'autre part, apposer sur les pièces faites de ces deux métaux une mention de monnaie de compte, — assigner, par exemple, la valeur de cinq francs à la fois à un écu d'argent et à une piècette d'or, — c'était bien affirmer qu'un certain poids d'or était équivalent à un

(1) Sur cette idée et ses conséquences, voir plus loin, p. 258.

certain poids d'argent ; c'était poser un rapport légal d'échange constant entre les deux métaux. En d'autres termes, c'était définir l'unité monétaire à la fois par une certaine quantité de marchandise-or, et par une certaine quantité de marchandise-argent. Mais, si le régime monétaire moderne était basé sur le libre cours d'une marchandise à laquelle l'Etat donnait seulement la qualité de monnaie, en la frappant à volonté, il paraissait contradictoire de prétendre donner à un système monétaire une double base, en prenant simultanément pour *étalon* deux marchandises distinctes, et dont les cours semblaient devoir se déterminer indépendemment l'un de l'autre.

Une solution logique du problème fut adoptée par la législation anglaise.

En Angleterre, en effet, *on n'applique la frappe libre qu'à l'or*. Quant à l'argent, l'Etat en frappa pour les besoins des menus échanges, ainsi que l'on fait du bronze, et dans des conditions analogues. Cette frappe impliquait bien, il est vrai, un rapport d'échange fixe entre les monnaies d'argent et les monnaies d'or. Mais, comme l'argent n'avait pas libre accès dans les ateliers monétaires, la valeur des pièces n'était par nécessairement liée au cours du métal (1). Elles circulaient comme représentant une fraction de l'unité monétaire d'or, la livre sterling, et n'étaient d'ailleurs admises dans les paiements que pour des sommes minimes. Ainsi fut constitué le régime du *monométallisme-or*, ou, comme on dit encore, de l'*étalon d'or*.

En France, les législateurs révolutionnaires eurent parfaitement conscience du problème théorique qui

(1) On risquait seulement l'exportation des espèces d'argent, au cas où leur valeur extérieure comme lingot eût été sensiblement supérieure.



vient d'être exposé. Aussi tentèrent-ils d'abord de lui donner une solution également logique, mais différente de la précédente. *L'or et l'argent furent admis, l'un et l'autre à la frappe libre, mais seules, les pièces d'argent reçurent une mention en monnaie de compte* : en d'autres termes, le franc fut défini par un certain poids d'argent, et d'argent seulement. Quant aux pièces d'or, elles portèrent uniquement l'indication de leur poids et de leur titre, mais aucune mention de leur valeur en francs : c'étaient de simples « signes commerciaux », comme on disait alors, que les particuliers recevaient dans les paiements, à un cours débattu entre eux.

Mais le public ne comprit pas ces scrupules et réclama des pièces, d'argent et d'or, portant la mention des unités monétaires qu'elles représentaient ; et le gouvernement dut lui donner satisfaction.

La loi du 9 germinal an XI consacra le régime du *bimétallisme* ou du *double étalon* qui est caractérisé par les traits suivants :

*L'or et l'argent sont admis à la frappe libre.*

*Ils ont tous deux un pouvoir libératoire illimité* ; c'est-à-dire qu'ils sont reçus dans les paiements sans aucune limite.

*Il existe, entre les monnaies faites des deux métaux, un rapport légal* qui permet de mentionner à la fois sur les pièces d'or et sur les pièces d'argent le nombre d'unités monétaires, ou de fractions d'unités, qu'elles représentent.

Le franc est toujours défini originellement par un certain poids d'argent (5 grammes au titre de 9/10) ; mais, comme la loi établit, entre l'or et l'argent, le rapport de 1 à 15 1/2 — en d'autres termes, comme elle admet qu'un certain poids d'or équivaut à 15 fois 1/2 le même poids d'argent, — on en peut déduire également une

définition du franc d'or (1). Il est donc bien vrai que l'unité monétaite est définie à la fois par un certain poids d'or, et par un certain poids d'argent, et le système mérite bien, par là, la dénomination de système du double étalon.

C'était donc, finalement, en France, l'adoption d'un régime considéré comme illogique qui prévalait. En effet, la détermination d'un rapport légal entre l'or et l'argent, qui supposait un taux d'échange constant entre les deux métaux, paraissait incompatible avec la frappe libre — laquelle semblait devoir assurer, au contraire, l'indépendance de leurs cours respectifs — ;et l'établissement d'un rapport légal, nécessaire pour coter, avec une même unité de compte, les espèces d'or et d'argent, fut considéré comme un expédient provisoire. Le taux de 1 à 15 1/2, lorsqu'il fut établi, correspondait à la réalité des faits ; mais, on prévoyait qu'il devrait être modifié, de temps en temps, dans la suite. — Nous verrons cependant qu'il put être maintenu (2).

Le régime monétaire français ne tarda d'ailleurs pas à être adopté par un grand nombre de pays d'Europe et d'Amérique.

Cependant, il y avait aussi un certain nombre de pays dont le système monétaire reposait essentiellement sur l'argent, soit qu'il fût seul reçu à la frappe libre (Etats de l'Allemagne, Autriche, Inde anglaise, etc.,) soit que l'on admît dans la circulation des monnaies étrangères (les piastres mexicaines dans un grand nombre de régions de l'Extrême-Orient) ou des lingots (Chine).

Ainsi, peut-on dire que, jusqu'au dernier quart du XIX^e^ siècle, les systèmes de monnaie métallique se ramenaient à trois types : le monométallisme-or — rare à cette époque, — le bimétallisme, et le monométallisme-argent.

(1) 0 gr. 290327.
(2) Voir plus loin, 3^e^ sect., chap. II, § 3, 1°.



### § 7. — Le régime dit du bimétallisme boiteux.

Des circonstances que nous expliquerons plus loin amenèrent, après 1870, presque toutes les grandes nations à modifier leur système monétaire. Un certain nombre adoptèrent, à l'imitation de l'Angleterre, l'étalon d'or. Les grands pays bimétallistes suspendirent la frappe libre de l'argent. Cette suspension, qui a abouti à une véritable disparition du régime de la frappe libre pour le métal argent, a donné naissance, dans la plupart des anciens pays bimétallistes à un régime monétaire nouveau, dont les caractères sont les suivants :

*L'or seul jouit de la frappe libre.*

*Les pièces d'or et certaines pièces d'argent conservent un pouvoir libératoire illimité.*

*Le rapport légal entre les monnaies faites des deux métaux est maintenu.*

Ce régime étant appliqué dans les pays qui appartenaient autrefois au bimétallisme, se présente comme une dégradation de ce système, et les économistes français, prenant pour critérium essentiel du bimétallisme l'attribution du pouvoir libératoire illimité à des pièces faites des deux métaux, l'ont qualifié de *bimétallisme incomplet ou boiteux*.

Cette dénomination, qui est devenue usuelle, peut cependant induire en erreur : le seul caractère commun de ce système avec l'ancien bimétallisme est précisément le maintien du pouvoir libératoire illimité pour certaines pièces d'argent.

Mais il a, par contre, un caractère commun avec le

monométallisme-or : c'est que *l'or seul est admis à la frappe libre.*

Or, en remontant aux origines du régime monétaire moderne, nous avons vu que la frappe libre en constitue *l'élément essentiel*, et que le métal qui en jouit est vraiment la base du système. Nous verrons, d'autre part, que, dans les rapports avec l'extérieur, les pays bimétallistes avaient vraiment deux monnaies, l'une qui leur était commune avec les pays à étalon d'or, l'autre qui leur était commune avec les pays à étalon d'argent : grâce à la liberté de la frappe, ils pouvaient, en effet, recevoir en paiement des monnaies étrangères d'argent aussi bien que d'or, puisque les unes et les autres étaient convertibles en monnaie nationale. Or, aujourd'hui, les pays improprement dénommés bimétallistes incomplets ou boiteux ne peuvent plus recevoir de l'extérieur que de l'or, puisqu'il est seul monnayable.

Ainsi, pour se faire une idée exacte des systèmes de monnaie métallique contemporains, faut-il constater que *le bimétallisme a disparu, et qu'il a fait place à un système dont l'or constitue la base*, et qui ne se distingue du monométallisme-or proprement dit que par la persistance du cours légal illimité pour certaines pièces d'argent (1). Ce dernier trait est actuellement sans grande importance au point de vue strictement monétaire, et

(1) La ligne de démarcation entre pays à étalon d'or et bimétallistes incomplets est, d'ailleurs, très arbitraire. On rangeait sans hésiter l'Allemagne dans la première catégorie, quoiqu'elle eût, jusqu'en 1908, en circulation des thalers jouissant du cours légal illimité, et on rangeait la France, dans la seconde, en raison de ses écus de cinq francs. La situation était cependant identique : la seule différence de régime était de pure forme : le mark était défini par un poids d'or, tandis que le franc reste légalement défini par un poids d'argent, dont on déduit seulement le poids d'or correspondant, en divisant par 15 1/2.



ne joue un rôle appréciable que dans le fonctionnement des banques d'émission. (1)

### § 8. — Le régime du « gold exchange standard » ou de la réserve d'or.

Avec la disparition du bimétallisme, et l'extension des systèmes de monnaie d'or, les pays à étalon d'argent se sont trouvés amenés à se procurer des disponibilités de métal jaune pour régler leurs comptes avec les pays à monnaie d'or. Les pays à monnaie de papier ont fait des efforts dans le même sens. Et de ces tentatives il est résulté un système monétaire nouveau, que l'on peut définir de la manière suivante :

*Les instruments monétaires en circulation à l'intérieur du pays sont d'argent ou de papier.*

*Mais on dispose d'une réserve d'or, qui permet de convertir,* A UN TAUX FIXE, *cette circulation intérieure en monnaie d'or, en vue des* RÈGLEMENTS EXTÉRIEURS.

Les Américains l'ont dénommé système du *gold exchange standard*, c'est-à-dire « de l'étalon d'or quant au change ». Et, à vrai dire, quoique ce régime ne comporte bien souvent, comme nous le verrons plus loin, que de faibles ressources en or, il suffit que le papier et l'argent soient convertibles en or à un taux fixe, du moins pour l'extérieur, pour que ce soit d'abord un système de monnaie *métallique*, et, de plus, un système basé principalement sur *l'or*. En fait, grâce à ces disponibilités et à la fixité du taux de conversion de la monnaie locale en monnaie d'or, les pays qui l'ont adopté ont, avec les pays à circulation d'or, un moyen de règlement commun, et une échelle des valeurs commune.

(1) Parce que ce régime permet à la banque d'émission, tenue de rembourser ses billets à vue, de payer en écus d'argent, et de conserver son or, lorsqu'elle veut protéger son encaisse.

Ce système se rapproche du précédent — le soi-disant bimétallisme boiteux — en ce que la circulation comporte des instruments monétaires, autres que l'or, qui ont un cours légal illimité (argent ou papier).

Mais il s'en distingue, ainsi que du monométallisme-or, par un caractère essentiel : c'est que l'or ne figure pas dans la circulation intérieure, ou n'y joue qu'un rôle insignifiant. Les disponibilités qui assurent la stabilité des changes avec l'extérieur sont, le plus souvent, conservées dans une *caisse de conversion*, ou déposées à l'étranger (1).

Les pays qui ont adopté ce système possèdent généralement beaucoup moins d'or que ceux où l'or est l'élément dominant de la circulation ; mais ils peuvent en disposer beaucoup plus complètement pour leurs échanges avec l'extérieur, — les seuls où l'or ne puisse avoir, en l'état actuel, de succédané dans les monnaies dites fiduciaires. Le système du *gold exchange standard*, suggéré par les difficultés où se trouvaient les pays qui n'avaient pas une circulation d'or, est donc, au total, un système économique et élégant.

### § 9. — Le régime du papier-monnaie.

En dépit d'un grand nombre de réformes monétaires dont nous donnerons plus loin la description et l'explication, il subsiste encore quelques pays qui sont au régime du papier-monnaie, c'est-à-dire où l'élément essentiel de la circulation est légalement ou effectivement inconvertible, même en vue des échanges extérieurs.

(1) En ce cas, il n'est pas indispensable que le dépôt soit en or, il suffit d'un dépôt en monnaie légale ou d'un crédit en banque dans un pays, comme la France ou les Etats-Unis, où toute monnaie est aisément convertible en or, et vaut de l'or.



Toutefois ils ne sont plus assez nombreux pour qu'il y ait lieu de distinguer, comme nous l'avons fait pour la monnaie métallique, divers systèmes. Il conviendra seulement, en mentionnant ces pays, de signaler quelques particularités relatives à chacun d'eux.

### § 10. — La répartition actuelle des systèmes monétaires : pays à circulation d'or, à réserve d'or, à monnaie d'argent, à monnaie de papier. — L'Union latine.

Le régime qui comportait la double frappe libre de l'or et de l'argent et assurait aux nations qui le possédaient une monnaie commune à la fois avec les pays à étalon d'or, et avec les pays à étalon d'argent, en d'autres termes, le bimétallisme proprement dit, a disparu. Et désormais le monde monétaire se divise simplement entre pays à monnaie d'or, pays à monnaie d'argent, et pays à monnaie de papier. Cependant, il convient de distinguer, parmi les premiers, ceux qui ont une circulation d'or et ceux qui ont seulement une réserve d'or.

Parmi les Etats ayant une circulation d'or, on doit ranger d'abord ceux qui sont au régime du monométallisme-or, proprement dit. Ce sont, avec l'Angleterre, et plusieurs de ses colonies, notamment l'Australie, le Cap, le Canada, diverses nations qui sont passées successivement de l'étalon d'argent, ou du papier-monnaie, à l'étalon d'or. Citons notamment l'Empire allemand, les pays scandinaves, la Russie, le Japon, le Mexique (en fait, depuis 1904).

Il faut mentionner ensuite les anciennes nations bimétallistes, qui, ayant supprimé la frappe libre, n'ont conservé de leur ancien régime monétaire que le cours légal illimité de certaines pièces d'argent. Tels sont notamment la France, la Belgique, la Suisse, l'Italie, et, en Amérique, les Etats-Unis.

Parmi les pays ayant seulement une *réserve d'or* (système du gold exchange standard), il y a d'abord certains pays à *circulation d'argent*, dont les *Philippines* présentent le type le plus correct.

Aux Philippines, la circulation intérieure est restée composée de pièces d'argent, mais il existe à Manille un bureau de change fournissant, à un taux fixe, des mandats payables sur des fonds déposés à New-York, de telle sorte que la convertibilité, à une parité constante, de la monnaie locale en or est assurée d'une façon rigoureuse (1).

Divers pays de l'Amérique latine, qui étaient récemment encore au régime du papier-monnaie, ont également réussi, tout en conservant leur *monnaie de papier à l'intérieur*, à assurer, grâce à une *caisse de conversion*, sa conversion régulière, à un taux fixe, en or (2).

Ces pays sont ainsi arrivés à donner pour base à leurs systèmes monétaires, l'or, monnaie internationale.

En dehors des systèmes nationaux de monnaie métallique, il convient de mentionner l'existence d'une union monétaire importante, dite *Union latine*, qui groupe la France, la Belgique, la Suisse, l'Italie et la Grèce. Ces divers Etats, ayant, à l'intérieur, un même régime monétaire, ont décidé, depuis 1865, de laisser circuler à travers leurs frontières, et de recevoir dans les caisses publiques des pays contractants, les pièces émises par chacun d'entre eux (1). L'effet principal de cette convention est que l'argent est resté, parmi eux, monnaie internationale (2).

(1) L'Inde anglaise, quoique ayant servi de modèle au gouvernement des Philippines, a un régime monétaire intermédiaire entre celui du *gold exchange standard* et le précédent. En effet, quoique l'or y circule peu, et qu'il ne soit pas admis à la frappe libre, l'Inde, pays producteur d'or, possède cependant un stock de métal jaune plus important que la plupart des pays à réserve d'or, et l'admission *ad libitum* des monnaies anglaises dans la circulation équivaut à la frappe libre de l'or. De plus, le gouvernement n'a pas institué de caisse de conversion. Cependant, l'or n'étant guère destiné qu'aux règlements extérieurs, et le gouvernement convertissant, en fait, l'argent en or à un taux fixe, il y a lieu de rattacher le système de l'Inde à celui du *gold exchange standard*.

(2) Sur les conditions de durée de ce système, voir plus loin, 3e sect., chap. II, § 4.



(1) Sauf quelques réserves apportées par des conventions récentes : ainsi les monnaies divisionnaires italiennes et grecques ont été rapatriées dans leur pays d'origine.

(2) En outre, ces pays prennent d'un commun accord les principales mesures intéressant leur régime monétaire. Ainsi, en 1865, comme l'argent faisait prime, ils ont affaibli le titre des monnaies divisionnaires — l'abaissant de 900 à 835 millièmes, pour en empêcher l'exportation. Ce fut même la nécessité d'une action commune en cette circonstance qui fit réaliser de l'Union latine. Au contraire, en 1871, les pays contractants ont décidé de restreindre la frappe de l'argent pour enrayer la fuite de l'or, et, en 1878, ils ont réglé, d'un commun accord, la suspension de la frappe libre pour le métal blanc.

Sur la situation de la France dans l'Union latine, l'historique de cette union et le problème éventuel de sa liquidation, on peut consulter divers ouvrages, dont les plus récents sont la thèse de M. Chausserie-Laprée, *L'Union monétaire latine*. Paris, 1911, et le livre de M. A. E. Janssen, *Les conventions monétaires*. — Voir aussi un résumé excellent dans de Foville, *La monnaie*, p. 55 et suiv.

## CHAPITRE II

### LA BANQUE EN GÉNÉRAL

**§ 1. — Les fonctions générales du banquier.**

La banque mérite une place immédiatement à côté de la monnaie, parmi les institutions qui dominent le mécanisme moderne des échanges. En effet, le règlement des transactions ne suppose pas seulement l'intervention de la monnaie, mais aussi celle d'un personnage qui fait profession de manier la monnaie : le banquier. Sans doute, les affaires de banque ne se limitent pas strictement au règlement des échanges ; mais toutes les opérations qu'accomplit un banquier proprement dit s'y rattachent très étroitement ; et, en outre, elles présentent un caractère de généralité tel qu'elles dominent toutes les autres opérations commerciales.

Le banquier se présente sous deux aspects principaux :

D'une part, c'est un *caissier et un comptable* ;

D'autre part, c'est un *donneur de crédit*.

Mais le caissier et le donneur de crédit ne sont bien que les deux faces d'un même personnage : car les deux fonctions sont intimement liées, et l'une découle de l'autre.

Le banquier est tout d'abord le trésorier de ses clients :



non seulement il reçoit leurs fonds, mais le plus souvent il tient leur caisse, et leurs comptes, — car la grande majorité des dépôts de fonds sont accompagnés de l'ouverture d'un *compte-courant*. C'est donc lui qui paie ce qu'ils doivent, en versant le montant des chèques tirés sur lui par eux, et qui encaisse, dans la ville par ses garçons de recettes, ou fait recouver au loin par ses correspondants les sommes qui leur sont dues. Il se charge aussi des règlements avec les pays étrangers.

Mais, comme il est le caissier non d'une seule maison, mais d'un grand nombre, son mouvement de caisse présente une certaine régularité, les rentrées d'un compte venant compenser fréquemment les sorties d'un autre. Il n'a donc pas besoin de conserver un fonds de roulement égal à la somme des encaisses que chacun de ses clients devrait conserver dans son tiroir s'il réglait ses comptes lui-même. En fait, il peut sans inconvénients, à la condition d'être prudent, surtout à certaines époques d'échéances, disposer d'une partie des fonds dont il est dépositaire et comptable.

D'autre part, les sommes qu'il détient constituent, en droit, un dépôt dit irrégulier. C'est-à-dire que, débiteur vis-à-vis de ses clients de la somme abstraite qui constitue leur crédit, il n'est pas tenu de conserver matériellement les espèces à lui remises. Ainsi, quoique ces sommes soient généralement exigibles à vue, c'est-à-dire à la première réquisition, il n'est pas obligé de les conserver intégralement, pourvu qu'il reste en mesure de satisfaire immédiatement à toute demande de retrait que ses clients peuvent lui adresser individuellement. C'est donc tout à fait légalement que le banquier fait circuler une partie des fonds déposés entre ses mains. Et, comme il est manifeste qu'ils ne lui ont généralement pas été remis en vue d'être retirés d'un seul coup, et que, d'ailleurs, en temps normal, tous les clients ne

se présenteraient pas à la fois pour être remboursés, le banquier peut habituellement user de cette latitude sans danger pour les déposants.

C'est d'ailleurs grâce à cet usage, consacré par une tradition plusieurs fois séculaire, que le banquier, caissier et comptable collectif, peut remplir une seconde fonction : celle de donneur de crédit. Ayant la disposition d'une partie des fonds de roulement de ses déposants, il peut la prêter à d'autres personnes. On peut même dire aujourd'hui qu'il y est obligé : car, les banquiers privés ayant pris l'habitude, pour encourager les dépôts, de servir un modique intérêt (en France généralement un demi pour cent) sur les sommes qui leur sont confiées, il leur faut trouver un bénéfice au moins équivalent, en plaçant la part dont ils peuvent disposer. Les prêts qu'ils consentent sont des opérations actives, qui font la contre-partie des opérations, passives en quelque sorte, qui résultent de la réception des dépôts (1).

(1) La banque, du moins sous sa forme la plus rudimentaire, remonte à la plus haute antiquité civilisée. M. Revillout (*Les obligations en droit égyptien comparé aux autres droits de l'antiquité*, p. 374) cite un banquier babylonien du VIe siècle avant J.-C., qui recevait des dépôts et prêtait à intérêt. Cependant, les banquiers anciens étaient surtout des changeurs. Au début du Moyen Age, ils ne furent pas autre chose. Au XIIe siècle, les changeurs de Gênes commencent à être dénommés *banchieri*, parce qu'ils s'installent sur des *bancs*, près des places publiques. Ces cambistes deviennent peu à peu des banquiers modernes, ils reçoivent des dépôts, font des virements, font du crédit sous la forme de prêt ou de commandite. Au début du XIIIe siècle, les banquiers passent d'Italie en France, en Angleterre et en Allemagne, plus tard en Hollande. Ce sont d'abord, outre les Juifs, des Lombards, puis des Toscans, et, en France, des gens de Cahors qui s'adonnent au commerce de banque. Enfin, au XVIIe et au XVIIIe siècles, ce commerce se développe et se perfectionne surtout en Hollande et en Angleterre. (Voir l'article de R. Ehrenberg dans le *Hdw. d. Staatsw.*)



**§ 2. — Les principales opérations de banque proprement dites : escompte, avances, crédit à découvert, crédit d'acceptation.**

Cependant, les placements qu'ils opèrent doivent être régis par des principes très stricts. D'abord, ils ne doivent être faits, dans une banque ordinaire, que pour une échéance très rapprochée : les fonds déposés étant exigibles à vue, il faut qu'ils puissent être éventuellement recouvrés à *bref délai*. D'autre part, le banquier ne doit pas confier l'argent de ses clients à qui bon lui semble, sans aucune *garantie*. Il faut que celui qui emprunte donne quelque présomption de solvabilité, en d'autres termes, qu'il donne à penser que, au moment de l'échéance, il sera en mesure de rembourser la somme avancée.

Ces deux conditions — rapide exigibilité et sécurité — sont assez bien remplies par l'*escompte* des effets de commerce, et principalement des lettres de change.

La lettre de change, ou traite, est une invitation de payer adressée, en matière commerciale, par un créancier — le tireur — à son débiteur — le tiré. — Elle peut être *endossée* au profit d'un tiers, c'est-à-dire que le débiteur peut être invité à payer, non entre les mains de son créancier, mais entre les mains d'une autre personne, dont le nom est mentionné au *dos* ou verso. — Une lettre de change est payable tantôt à vue, c'est-à-dire, au moment même de la présentation, tantôt au bout d'un certain délai, généralement assez bref (un mois ou quelques mois), qui est indiqué. — Quand la traite n'est pas payable à vue, elle doit, en principe, être *acceptée* par le débiteur ou tiré. Après quoi, elle peut être négociée par le tireur, c'est-à-dire vendue à quelqu'un qui

l'encaissera à l'échéance (1). Le tireur, en effet, a généralement accordé un crédit à son client, en lui fixant un délai de paiement plus ou moins éloigné, et postérieur à la livraison. Mais il peut désirer de son côté, pour faire de nouvelles opérations, entrer immédiatement en possession de la somme qui lui est dûe. En ce cas, il se tourne tout naturellement vers son banquier. C'est à lui, en effet, qu'il remet ses traites à encaisser ; il peut donc lui demander de lui remettre leur montant *avant leur échéance*. Si le banquier consent à lui en faire ainsi le paiement anticipé, il retient immédiatement (2) l'intérêt ou *escompte* correspondant à la durée de l'avance. De là les expressions *escompte*, *escompter* que l'on emploie pour désigner le prêt fait par le banquier lorsqu'il consent à verser par anticipation le paiement d'une lettre de change.

L'escompte constitue, pour le banquier, un placement qui correspond très bien à la nature de ses propres engagements. Les fonds disponibles d'une partie de sa clientèle lui permettent de consentir des avances : mais, les dépôts étant faits, pour la plupart, *à vue*, et les demandes de retrait pouvant augmenter rapidement, le banquier ordinaire est tenu de ne faire que des avances *à court terme*. Or, les lettres de change sont tirées, pour la plupart, à un, deux ou trois mois, — parfois six mois ou un peu plus dans le commerce avec les pays lointains. — Si le banquier veut, à un moment donné, renforcer son encaisse, il laisse rentrer progressivement le

(1) En fait, cependant, le banquier se charge souvent de faire accepter lui-même la traite, et, plus souvent encore, se passe de l'acceptation, lorsqu'il connaît le tireur et le tiré.

(2) En principe, l'escompte est retenu d'avance. Cependant, en fait, il n'en est pas toujours ainsi. Sur la façon de calculer l'escompte (escompte en dehors, escompte en dedans), consulter les traités de comptabilité.



montant des effets échus, et restreint ou arrête ses opérations d'escompte. En mettant les choses au pis, s'il venait à manquer d'argent pour faire face à des retraits précipités, il pourrait du moins endosser au profit de ses clients des promesses de payer exigibles à bref délai.

Les lettres de change ou traites ne fournissent pas seulement l'occasion de prêts à court terme et promptement réalisables ; mais elles donnent aussi une certaine sécurité au prêteur. Et cela, non seulement en raison de la garantie morale que donne une créance au nom de l'emprunteur, mais parce qu'elle implique l'engagement de deux personnes au moins. En effet, l'acceptation du tiré l'engage sans décharger le tireur. Ainsi, le banquier-escompteur aura, au moment de l'échéance, deux débiteurs au lieu d'un, et qui sont, d'après le droit commercial, des codébiteurs *solidaires* (1).

En matière de commerce international, le banquier demande souvent que la traite qui lui est présentée à l'escompte soit accompagnée de *documents* attestant l'expédition, dans les conditions de sécurité voulues, de la marchandise, tels que connaissements, certificats d'assurance, etc., qui permettent au banquier tout au moins de s'assurer de la réalité de l'opération, et peuvent même lui servir de gage. Le banquier peut, en effet, envoyer ces documents, indispensables pour prendre livraison de la marchandise, à un correspondant qui ne les remettra au tiré que contre paiement de la traite. Une traite ainsi accompagnée est qualifiée de traite *documentaire*, et le banquier qui l'escompte fait du *crédit documentaire* (2).

(1) Cela signifie que la somme due peut être réclamée intégralement par le créancier à l'un ou l'autre des débiteurs, à son choix.

(2) En ce cas, la lettre de change est tirée en deux ou trois exemplaires ; et, tandis que l'une d'elles, appelée *original* ou pre-

Les banquiers font aussi, de nos jours, beaucoup de prêts *à court terme*, garantis par des *gages* tels que *valeurs mobilières, métaux précieux, warrants et récépissés délivrés par les magasins généraux* (1). Les plus usités sont les prêts sur les valeurs mobilières ou *avances sur titres*, qui, après l'escompte, constituent le mode de placement le plus courant des banques ordinaires. Celles-ci ne fournissent généralement qu'une somme sensiblement inférieure à la valeur du titre au cours présent de la bourse (60 ou 80 o/o au maximum dans la plupart des cas) afin de se couvrir complètement, si le client ne peut rembourser, et qu'on se trouve dans la nécessité de le « faire exécuter », c'est-à-dire de vendre le titre remis par lui en gage.

Contrairement aux principes généraux qui viennent d'être exposés, il arrive que les banquiers fassent du crédit *à long terme*, et du crédit *sans garantie*.

Les crédits à long terme, peuvent être fournis normalement par des banques qui ont fait elles-mêmes des emprunts à long terme (voir, par exemple, *les banques hypothécaires*) (2), ou qui disposent de capitaux propres, dans la mesure précisément où elles opèrent avec leurs propres capitaux. Mais, même des banques ordinaires, dont les disponibilités sont essentiellement constituées par des dépôts, consentent parfois des immobilisations assez longues, en accordant des *renouvellements*, c'est-à-dire en escomptant des traites fort au delà de l'échéance primitive.

D'autre part, les banquiers font aussi parfois du cré-

mière, est ainsi remise au banquier escompteur, une autre est envoyée à l'acceptation.

(1) Sur les warrants et récépissés, consulter, au point de vue juridique, les traités de droit commercial, et au point de vue économique A. Dany, *Manuel pratique des opérations commerciales*.

(2) Voir plus loin, p. 190.



dit *à découvert*, c'est-à-dire du crédit sans aucune garantie réelle ni personnelle, et sans autre base que la confiance inspirée par le client. Le crédit à découvert se présente sous diverses formes. Ce peut être d'abord un crédit « en blanc » en faveur du titulaire d'un compte-courant : son crédit est épuisé ; cependant, la banque lui fournit de l'argent, ou l'autorise à tirer des chèques, jusqu'à concurrence d'une certaine somme, en attendant que des encaissements rétablissent l'équilibre du compte. Ce peut être aussi un escompte d' « effets de complaisance » : le directeur de l'établissement de banque, pour avoir sa comptabilité en règle, fait une avance sous forme d'escompte, mais il sait que le tiré n'est pas débiteur du tireur ou même qu'il n'est pas solvable : il fait en réalité une avance sans garantie. Enfin, le crédit à découvert se fait aussi souvent sous la forme de *crédit d'acceptation*.

Le crédit d'acceptation consiste, de la part du banquier, à laisser son client tirer sur lui une traite qu'il accepte. Cette traite acceptée par lui est ensuite négociée par son client auprès d'un *autre banquier*. Ainsi, il ne fait pas lui-même une avance de fonds, mais il donne à son client le moyen d'en trouver. Cette pratique est usitée notamment dans le commerce international. Un exportateur risquerait de ne pas trouver directement du crédit auprès de la Banque de France, par exemple. Mais une banque d'exportation, qui connaît sa maison et ses affaires, peut le laisser tirer sur elle une traite, que la Banque de France accepte ensuite sans difficulté. Le crédit d'acceptation, ne supposant pas de la part de l'établissement accepteur un versement de fonds, ne lui est pas rétribué sous la forme d'escompte, mais sous la forme d'une commission. Rien n'empêche que le crédit d'acceptation soit gagé par des titres ou des documents, mais il est généralement fait à découvert.

Les dérogations que nous venons de signaler — avances à long terme, et sans garanties — aux principes généraux des placements bancaires résultent des nécessités des affaires, et sont pratiquées, dans une certaine mesure, par la plupart des banques. Toutefois l'expérience a montré, en diverses circonstances, les dangers de leur extension.

**§ 3. — Les services matériels de la banque moderne dans leurs rapports avec ses fonctions économiques : le service des titres.**

Les banquiers ne reçoivent pas seulement des dépôts de fonds, mais aussi des dépôts d'objets divers : bijoux, lingots, argenterie, manuscrits précieux, *valeurs mobilières*, dont ils assument la garde, soit d'une façon collective dans leurs coffres, soit même dans des coffres-forts loués individuellement (1).

C'est là un perfectionnement d'une institution ancienne, dont la banque moderne a su tirer le plus grand profit. Elle s'est, en effet, appliquée, par toutes les commodités assurées à la clientèle, à attirer la fortune mobilière des particuliers. Les banquiers reçoivent les *ordres de bourse*, c'est-à-dire qu'ils transmettent les ordres d'achat et de vente relatifs aux valeurs mobilières ; ils se chargent aussi des *émissions*, en vendant à guichet ouvert, ou même à domicile, les titres nouveaux ; ils *conservent*, ensuite, la plupart des *valeurs* achetées par leurs clients, et se chargent, moyennant une faible rémunération, de détacher et toucher les coupons, de renouveler les titres, de les faire timbrer, de faire les versements nécessaires sur les titres non libérés, de remplir toutes les formalités requises en cas de conversion, de vérifier les listes de tirages pour les valeurs à lots, et de prévenir les intéressés en cas de remboursement.

(1) Voir sur ce point les études de M. Valéry, *Traité de la location des coffre-forts*, et de M. Schatz, *De la location des coffre-forts*, th. Paris, 1903.



Ces menus services, rendus presque gratuitement en apparence, sont pour le banquier une source considérable d'influence, et de profit indirect. Ayant amené progressivement la plupart de ses clients à lui confier leurs titres, il détient leur fortune mobilière — qui, de nos jours, constitue la plus grosse part, sinon la totalité, de bien des patrimoines. Ainsi, d'une part, par le service des comptes-courants et des comptes de dépôts (1), il connaît leurs disponibilités ; d'autre part, par son service de titres, il connaît la composition de leur portefeuille. Enfin, on lui demande des conseils : il est comme on l'a dit, le « confesseur financier » du public. Il a donc toutes les facilités pour préparer de fructueuses émissions, et les faire aboutir, d'abord en conseillant l'achat des titres auxquels il s'intéresse à ceux de ses clients qui ont des capitaux disponibles ; puis en suggérant aux autres des *arbitrages*, c'est-à-dire en leur persuadant de vendre des valeurs qu'ils ont en portefeuille pour acheter les titres nouveaux. Le banquier arrive ainsi à diriger à son gré l'épargne en vue des placements à long terme, et l'influence qu'il exerce par là sur l'organisation du crédit est infiniment supérieure à celle que lui donne le seul maniement des dépôts (voir plus loin, 4e sect., ch II, § 4).

Le banquier n'en reste pas moins essentiellement,

(1) Le compte-courant est celui qui est ouvert à un client, généralement commerçant, et qui comporte des opérations de crédit (escompte, etc.). Le compte de dépôt est ouvert à un particulier qui se borne à tirer des chèques sur son propre compte ou à en disposer par des ordres donnés à la banque (achat de titres, etc.).

comme nous l'avons dit plus haut, d'une part, caissier et comptable, d'autre part, pourvoyeur de crédit.

**§ 4. — Diverses catégories de banques : banques privées, par actions et coopératives; banques d'émission; sociétés de crédit ; haute banque ; banques d'affaires; banquiers arbitragistes ; banques d'exportation; banques hypothécaires; sociétés de crédit agricoles.**

En dépit de l'unité que l'on retrouve sous l'apparente diversité des opérations de banque, il s'en faut de beaucoup que toutes les banques accomplissent toutes les opérations que nous avons décrites, et qu'elles se ramènent à un type unique. Il nous faut donc les classer par catégories (1).

Or cette classification est fort complexe, car elle varie selon les points de vue auxquels on se place.

On peut, en effet, classer les banques d'après leur constitution juridique, d'après leur importance, d'après leurs fonctions, d'après leurs moyens d'action.

1. — En ce qui concerne leur *constitution juridique*, on peut distinguer : 1° les banques dites *privées*, qui appartiennent à une famille ou à un petit nombre d'associés, et qui sont ou des entreprises individuelles, ou des sociétés en nom collectif; 2° *les sociétés par actions*; 3° les banques *coopératives* ou de *crédit mutuel* ; 4° les banques *privilégiées*; 5° les banques d'*Etat* (Pour ces deux dernières catégories voir, au chapitre suivant, les banques d'émission).

(1) On se heurte, en français, à une petite difficulté de terminologie. Le mot banque est employé dans des acceptions très variées, qui ne rentrent pas toutes dans le cadre, pourtant très vaste, que nous venons de tracer : c'est ainsi que, à Paris, on qualifie de banques des maisons de *coulisse*, qui remplissent en réalité, sur le marché libre, la même fonction que les agents de change sur la bourse officielle des valeurs.



2. — Quant à l'*importance*, il en est des banques comme des autres entreprises commerciales : on rencontre à la fois de grands, de moyens et de petits établissements. Les établissements de banque les plus importants sont généralement constitués sous la forme de sociétés par actions ; ils ont le plus souvent leur siège central dans une capitale, telle que Paris ou Berlin, et possèdent pour la plupart des succursales : à ce type correspondent notamment les grandes *sociétés de crédit* françaises, telles que le *Crédit lyonnais*, le *Comptoir d'Escompte*, la *Société générale*(1), et beaucoup de banques allemandes.

Cependant, il y a aussi des banques privées fort importantes, ne serait-ce que par leur ancienneté et leur notoriété, que l'on désigne souvent sous le nom de *Haute banque* : telle la banque Rothschild.

Il existe, en outre, en tous pays, un grand nombre de sociétés ou de banques privées de moyenne envergure, dans les grands centres de province, comme, en France, à Nancy, Lyon, Grenoble, Marseille, etc. Et enfin, on trouve, jusque dans d'humbles petites villes, de petits banquiers, qui ont à peine quelques employés(2).

(1) Sur les grandes sociétés de crédit françaises, on peut consulter notamment l'article de M. ALBIN HUART, *Le développement des opérations de crédit des grandes banques françaises*, dans la *Revue économique internationale*, août 1912.

(2) Il s'est produit, en matière de banque, comme pour le commerce en général, un mouvement de concentration qui a abouti à la prédominance des grands établissements, ou plus exactement, depuis la seconde moitié du XIXe siècle, des *grandes sociétés par actions*. Ces sociétés se sont constituées, pour la plupart, entre 1852 et 1865.

Elles ont généralement engagé une lutte avec les petites banques : en France, la *concentration* a été particulièrement énergique, et s'est opérée le plus souvent par la substitution des succursales des grands établissements aux banques locales. (Voir SAUREL, *Sociétés de crédit contre banques locales*, th., Paris 1901). Cependant, les plus solides des banques régionales se sont maintenues : les unes, en

3. — La classification des banques *d'après leurs fonctions* est plus délicate. On rencontre d'abord des établissements qui accomplissent sensiblement *toutes* les opérations mentionnées au paragraphe précédent : ce sont notamment les *sociétés de crédit* françaises. En effet, elles reçoivent des dépôts, ouvrent des comptes, font les encaissements et recouvrements, les opérations de change ; elles font l'escompte et les avances sur titres, ouvrent, à la rigueur, quelques crédits à découvert, et font des acceptations ; elles ont un service de garde collectif (dépôt libre des titres) et individuel (coffres-forts) ; elles transmettent les ordres de bourse de leur clientèle, se chargent de toutes les opérations que comporte la conservation et le maniement des titres ; elles participent aux *émissions*, en ouvrant leurs guichets aux souscriptions et en envoyant des *démarcheurs* au domicile de leurs clients, et elles interviennent même directement sur la bourse (voir plus loin, 4e sect., ch. II, § 4 et 5).

Cependant, nous verrons plus loin que, en raison même de la multiplicité de leurs opérations, ces établissements de crédit ne peuvent donner une égale extension à toutes leurs affaires : en France, ils font peu

Lorraine notamment, sont devenues des banques d'affaires ; les autres se sont consacrées aux placements de titres, et ont obtenu, grâce à la *Société centrale des banques de province*, établie à Paris, une importante participation aux grandes émissions. (Voir L. Brocard, *Concentration et centralisation dans le commerce de banque* (Bulletin de la Chambre de Commerce de Meurthe-et-Moselle, janvier-février 1908).

Un mouvement de concentration analogue s'est opéré à l'étranger, notamment en Allemagne et en Angleterre. (Voir E. Depitre, *Le mouvement de concentration dans les banques allemandes*, th., Paris, 1905 et Raffard, *Le mouvement de concentration dans les banques anglaises*, th., Paris. 1909.

Pour l'ensemble de ce sujet, consulter B. Nogaro et W. Oualid, *L'évolution du commerce, du crédit et des transports*.



de crédit à découvert, et interviennent beaucoup plus dans l'émission des fonds d'État que dans les émissions de valeurs industrielles.

En dehors des sociétés de crédit, les banques sont généralement spécialisées. En France, notamment, on peut distinguer tout d'abord celles qui s'occupent des affaires *commerciales* courantes (encaissements, recouvrements, escompte) : ce sont notamment beaucoup de moyennes et petites banques privées. Puis celles qui s'occupent spécialement des *ordres de bourse* et du service des titres : il y a ainsi des banques dont la principale fonction est de gérer la fortune mobilière d'une clientèle souvent peu nombreuse, mais riche. Elles sont, par là même, tout naturellement amenées à *s'intéresser aux émissions*. On peut classer dans cette catégorie à la fois les vieilles et importantes maisons dont certaines constituent la *Haute banque*, d'autres maisons plus modestes, mais anciennes, de la capitale et de la province, et enfin de très petites maisons de médiocre surface, fondées souvent par d'anciens employés des établissements de crédit.

Dans une catégorie un peu différente, on doit ranger les banques qui se chargent *uniquement* ou principalement d'*émettre* des valeurs nouvelles, surtout des valeurs *industrielles*, et qu'on qualifie de *banques d'affaires*. Ce sont, d'une part, de grandes sociétés par actions comme, à Paris, la Banque de Paris et des Pays-Bas, ou le Crédit Mobilier, d'autre part, des sociétés de moindre envergure ou des banques privées, et notamment un certain nombre de banques locales, telles que celles de la région de Nancy.

En dehors de ces grandes catégories, il y a des banques très étroitement spécialisées : d'une part, celles qui se consacrent aux *règlements internationaux* (banquiers arbitragistes) ; d'autre part, celles qui se consacrent à

des *branches de crédit très particulières* : *banques d'exportation*, pour le crédit à l'exportation ; *banques hypothécaires* pour le crédit foncier ; sociétés — souvent coopératives — de *crédit agricole*, etc. Nous reviendrons sur les plus importantes d'entre elles dans le chapitre relatif à l'organisation du crédit, (4e sect., chap. II).

4. — On doit aussi distinguer les banques d'après leurs *moyens d'action*. La banque du type le plus banal, la banque de dépôt et d'escompte, fait principalement ses opérations avec les fonds de ses déposants. Son capital propre sert surtout à la mettre en mouvement, mais il ne joue qu'un rôle accessoire dans la conduite de ses opérations, et nous avons pu, jusqu'ici, en faire abstraction, dans un exposé nécessairement un peu schématique.

Mais il y a des banques qui se procurent des ressources plus stables en recevant des dépôts *à échéance fixe*, auxquels elles servent un intérêt plus élevé qu'aux dépôts à vue (obligations à six mois portant un intérêt de 2 0/0, par exemple). D'autres, comme les banques hypothécaires, émettent des obligations à long terme. Il y en a enfin qui font leurs *opérations avec leurs propres capitaux*, et pour lesquelles les dépôts ne jouent qu'un rôle insignifiant, ou même qui ne reçoivent pas de dépôts des particuliers ; telles sont certaines banques d'affaires ou sociétés financières.

Enfin, il y a des banques qui accomplissent leurs opérations actives (escomptes et avances) non pas, pour la plupart, avec le numéraire de leurs déposants, mais avec des *billets*. C'est à ces banques que la terminologie moderne réserve la dénomination de *banques d'émission*. (1)

(1) Du moins, en langue française ; car, en allemand, le terme d'*Emissionsbank* continue à s'appliquer aux banques qui se chargent des émissions de valeur. (Les banques d'émission, s'appellent en allemand *Zettelbanken* ou *Notenbanken*.)



Elles méritent, non pas seulement en vertu de la place qu'elles tiennent, par tradition, dans les écrits des économistes, mais bien en raison du rôle éminent qu'elles jouent parmi les autres banques, qu'on leur consacre une étude particulière.

# CHAPITRE III

## LES BANQUES D'ÉMISSION (1)

### §1. — Conditions générales de leur fonctionnement : les opérations d'une banque d'émission comparées à celles d'une banque ordinaire.

Pour bien comprendre le fonctionnement d'une banque d'émission, il convient tout d'abord de déterminer en quoi l'émission des billets différencie le fonctionnement d'une banque d'émission de celui d'une banque ordinaire.

Une banque d'émission accomplit les opérations de banque les plus simples : celles d'une modeste banque de dépôt. Elle reçoit, en effet, des dépôts de fonds, ouvre des comptes à ses clients et procède aux paiements, virements, encaissements et recouvrements que ces ouvertures de comptes comportent. D'autre part, elle escompte des effets de commerce, fait des avances sur titres et sur diverses autres garanties. En somme, en ce qui concerne la nature des opérations, la banque d'émis-

(1) Ce chapitre a été publié précédemment sous le titre : *Les banques d'émission et leur évolution contemporaine*, dans la *Revue économique internationale* de juin 1912, à l'occasion du récent ouvrage de M. R. G. Lévy, *Banques d'émission et Trésors publics*.



sion ne sort guère du cadre de celles qu'accomplit le moindre petit banquier local.

Mais, les conditions dans lesquelles elle les accomplit sont essentiellement différentes, et les différences essentielles que nous allons analyser résultent du mécanisme de l'émission des billets.

C'est, en effet, grâce au billet que la banque d'émission peut ; 1° *accumuler dans ses caisses des stocks de monnaie considérables ;* 2° *faire, avec un même chiffre de dépôts, beaucoup plus d'opérations actives (escomptes et avances) qu'une banque ordinaire, et* 3° *les faire dans des conditions toutes spéciales de sécurité, dont peuvent d'ailleurs bénéficier en partie les autres banques.*

*a*) La première proposition est de beaucoup la plus évidente. Il vaut cependant la peine d'analyser en quelques mots le mécanisme de l'émission — dont le public se fait généralement une idée confuse — et le mécanisme corrélatif de la constitution de l'encaisse.

Lors de sa création, une banque d'émission, dans l'hypothèse simple et fondamentale où elle est le premier établissement de ce genre, reçoit des dépôts en espèces métalliques. Par contre, elle fait ses escomptes au moyen de billets ; sans doute, ceux-ci sont remboursables à vue, donc immédiatement ; et, en vertu de leur droit au remboursement immédiat, les clients de la banque qui ont recours à son escompte ou à ses avances peuvent demander qu'une partie tout au moins de la somme avancée le soit en monnaie. Mais, cette partie est généralement minime, les sommes de quelque importance étant beaucoup plus faciles à emporter sous la forme de billets. Des billets acceptés à l'occasion d'une opération d'émission peuvent, il est vrai, être présentés au remboursement dans la suite. Mais, en général, le public, trouvant les billets beaucoup plus commodes que le métal pour le maniement des grosses sommes, les

conserve volontiers, pour cette raison toute matérielle. Et même, lorsque les clients de la banque lui rapportent des fonds en dépôt, ils lui portent de préférence la monnaie métallique qui les encombre, au lieu de lui rendre ses billets. De cette façon, lesdits billets circulent fort longtemps avant de revenir à l'établissement émetteur ; et, comme, par suite de cette préférence du public pour un instrument d'échange commode, ils figurent dans une proportion moins grande dans les entrées que dans les sorties, *la circulation fiduciaire tend à s'accroître, par le fonctionnement normal de l'émission, tandis que l'encaisse métallique s'élève corrélativement.*

Il suffit, pour vérifier ce phénomène, de consulter un bilan comme celui de la Banque de France : on constate immédiatement ces deux faits : premièrement, le montant de l'émission est très supérieur au total actuel des escomptes et avances de toute sorte — preuve qu'une partie de cette émission est restée en circulation à la suite d'opérations antérieures —. Secondement, l'encaisse métallique est très supérieure au montant actuel des dépôts, — preuve qu'elle résulte également de l'ensemble des opérations antérieures. (1)

*b*) Un autre trait caractéristique du fonctionnement de la banque d'émission est, avons-nous dit, que, avec un même chiffre de dépôts, elle peut faire *beaucoup plus d'opérations actives* — escomptes et avances — *qu'une banque ordinaire.* — En effet, considérons deux banques, l'une pourvue du privilège d'émission et l'autre non, qui disposent — en faisant abstraction du capital qui joue un rôle tout à fait accessoire — de la même somme de dépôts. Admettons que le montant moyen des dépôts, dans l'année envisagée, est de cent millions pour chacune.

(1) Voir le tableau, à la fin de ce chapitre,



La Banque de dépôt ordinaire doit, pour faire face aux retraits à vue, conserver une certaine part de cette somme dans ses caisses, — soit, pour fixer les idées, vingt millions —. Elle ne peut donc consacrer que quatre-vingt millions au maximum à ses opérations actives.

Au contraire, la Banque d'émission fait la plus grande partie de ses opérations d'escompte et d'avances avec ses billets, et conserve dans ses caisses la plus grande partie du numéraire métallique qui s'y trouve, par suite, comme nous venons de le voir, non seulement des dépôts figurant actuellement à son bilan, mais de l'ensemble des opérations antérieures.

Elle peut donc faire des opérations d'escompte et d'avances pour une somme égale, et même très supérieure, au montant total des dépôts — pour 100, 150, 200 millions, par exemple, dans notre hypothèse — car, d'une part, l'émission des billets n'est pas, de sa nature, limitée ; et, d'autre part, tout en faisant ces opérations actives, elle conserve une encaisse métallique suffisante, et souvent bien plus que suffisante, pour faire face à toute demande de remboursement des déposants.

*c*) Les opérations ainsi accomplies par la Banque d'émission peuvent non seulement acquérir une tout autre extension que celles d'une banque ordinaire, mais elles sont accomplies *dans des conditions de sécurité tout à fait particulières.* En effet, la banque de dépôt ordinaire doit, avant tout, être en mesure de faire face aux retraits de fonds ; elle doit donc concilier ce risque avec la nécessité d'accomplir les opérations actives. L'expérience lui apprend ce que, en temps normal, elle doit conserver comme encaisse. Mais elle est à la merci d'un événement brusque et imprévu, qui, en provoquant des retraits anormaux, rompt l'équilibre de ses engagements.

Au contraire, la banque d'émission a pu, dès l'ori-

gine, conserver dans ses caisses la plus grande partie du numéraire à elle confiée par ses déposants, et le mouvement normal de ses opérations aboutit généralement à lui constituer une encaisse très supérieure au montant de ses dépôts actuels. Le problème se pose donc pour elle tout autrement : il ne s'agit plus de conserver une encaisse suffisante pour faire face aux demandes de retrait des déposants, mais pour faire face aux demandes de remboursement des porteurs de billets. Or, le risque est infiniment moins grand. Et cela, pour plusieurs raisons : d'abord, parce que les porteurs de billets sont beaucoup plus dispersés que les déposants, et qu'une action simultanée et immédiate de leur part est, de ce fait, à peu près impossible ; ensuite, parce qu'ils ont entre les mains, après tout, un instrument d'échange.

Une conception purement juridique et théorique fait bien du billet de banque un simple titre de créance ; et l'on dit du porteur du billet qu'il fait crédit à la banque, tout comme un déposant : mais, comme, par suite de l'usage ou de la loi, le billet, est de nos jours, accepté dans les paiements entre particuliers, chaque porteur de billet ne fait en somme crédit à la banque que tant qu'il n'a pas besoin d'échanger ce billet contre des marchandises ; ce crédit, rejeté d'un porteur sur un autre, sans qu'aucun d'eux soit tenu de le consentir pour une durée déterminée, n'implique aucun sacrifice de la part de ceux qui le font. Il n'est donc nullement ressenti ; et, finalement, il est ignoré du public, qui considère le billet, comme une monnaie. (1)

La Banque d'émission moderne, grâce à la nature toute spéciale du crédit qui lui est fourni, est donc, en fait, à l'abri des demandes de remboursement, et jouit ainsi d'une incomparable sécurité.

(1) Voir plus loin, 4e sect., ch. 1, § 1.



### § 2. — Le rôle économique des banques d'émission.

L'extension des opérations et la sécurité qui résultent du mécanisme de l'émission peuvent, d'ailleurs, profiter aux banques ordinaires ; et ceci nous conduit à examiner le rôle économique des banques d'émission.

Le banquier ordinaire, qui fait des escomptes et des avances, peut, à son tour, se faire consentir des escomptes et des avances par la Banque d'émission. En faisant réescompter les lettres de change qu'il a dans son portefeuille, il a un moyen facile de se procurer immédiatement des fonds, en cas de besoin. Aussi peut-il, s'il est dans le voisinage d'une banque d'émission, conserver chez lui une somme beaucoup moindre que s'il devait, pour augmenter son encaisse, attendre les rentrées successives de fonds provenant des traites échues. Il peut donc, en temps normal, consacrer une proportion sensiblement plus forte de ses dépôts à des opérations actives. *Bien plus*, il peut éventuellement, lui aussi, grâce au concours de la Banque d'émission, faire des opérations actives pour une somme *supérieure au montant de ses dépôts* : car, en lui faisant reescompter ses traites, il peut se procurer de nouvelles disponibilités — et il y trouve son avantage, du moment que l'escompte qu'il subit est inférieur à celui qu'il prélève.

En outre, il agit, grâce à cette même banque d'émission, dans des conditions de sécurité beaucoup plus grandes, puisque précisément, le réescompte lui permet de trouver auprès d'elle les sommes d'argent exigées par des demandes de retrait anormales. Sans doute, on pourrait soutenir que la rupture d'équilibre entre les opérations actives et les opérations passives est seulement rejetée de la banque ordinaire sur la banque d'émission. Mais nous venons de voir que celle-ci est bien mieux

constituée pour supporter le choc. A l'édifice fragile du crédit, elle fournit une base solide : le billet, ce billet si semblable à la monnaie par ses fonctions et par ses qualités que le public l'accepte comme un moyen de paiement définitif. D'ailleurs, si la banque d'émission est exposée à supporter le poids du crédit consenti par les autres banques, il est, en son pouvoir de régler, dans une large mesure, le développement de ce crédit. Car le banquier privé, *qui se sent plus ou moins exposé à recourir au réescompte, est obligé d'avoir égard au taux d'escompte de la grande Banque* (1).

On sait ce que l'activité économique a gagné en régularité depuis que les banques d'émission ont appris à jouer du taux de l'escompte, dans les pays où une organisation bancaire rationnelle leur permet de remplir leur fonction avec efficacité. (2) Et, bien que l'on ait coutume de les étudier plutôt dans leur fonction strictement monétaire, ou dans leurs rapports financiers avec l'Etat, leur rôle essentiel aujourd'hui paraît bien être celui de *régulateur de l'activité économique*.

C'est en nous plaçant principalement à ce point de vue que nous allons examiner désormais comment les principaux types de législation et de réglementation permettent aux instituts d'émission d'exercer l'activité qui

(1) C'est d'ailleurs d'une façon presque insensible que le banquier privé a recours à l'escompte de la Banque d'émission. En temps normal, il lui remet du papier aussi près que possible de l'échéance, afin de subir une déduction d'escompte aussi faible que possible ; le plus souvent, cela ne consiste, en réalité, qu'à faire encaisser son papier par la Banque. Mais, lorsque ses besoins augmentent, il est obligé de remettre à la Banque un papier plus éloigné de l'échéance : c'est alors une véritable opération d'escompte.

(2) Pour plus de développements, voir plus loin, p. 207, et consulter aussi les articles de von Lumm, sur *La politique d'escompte* dans la *Revue écon. intern.* de juin, juillet et août 1912.



résulte normalement des conditions fondamentales de leur organisation.

**§ 3. — Législation et réglementation des banques d'émission.**

La législation et la réglementation relatives aux instituts d'émission ont deux objets essentiels. Elles déterminent tout d'abord le nombre et la nature des établissements autorisés à émettre des billets. Elles déterminent ensuite les garanties dont est entourée cette émission.

1° *Nombre et nature des banques d'émission*. — En ce qui concerne le nombre et la nature des établissements, on peut distinguer quatre systèmes principaux : 1° le monopole privé (un seul établissement privilégié) ; 2° le monopole d'Etat ; 3° la pluralité des banques privilégiées ; 4° la liberté complète — pluralité illimitée — sous la seule condition de soumettre l'émission aux garanties exigées par la loi.

Le premier système — monopole concédé à un établissement privé — est appliqué notamment en France, en Algérie, en Autriche-Hongrie, en Espagne, en Portugal, en Suisse, en Belgique, en Hollande, en Turquie, en Grèce, en Serbie, en Roumanie, en Norvège, en Danemark, en Egypte, au Japon.

Le deuxième système — monopole d'Etat — est employé en Russie et en Finlande, en Suède, en Bulgarie.

Le troisième système — pluralité des banques privilégiées — est usité : en Angleterre, Ecosse et Irlande, et dans plusieurs grandes colonies britanniques (Canada, Australie, Nouvelle Zélande, Afrique du Sud) ; en Allemagne, en Italie.

Le quatrième système — liberté comportant la

pluralité illimitée — est celui des Etats-Unis (1).

Cette classification est d'ailleurs purement extérieure. Car, en fait, dans la grande majorité des pays où il existe plusieurs banques privilégiées — notamment en Angleterre et en Allemagne — la prédominance de l'un des établissements sur les autres est telle qu'il peut fonctionner sensiblement dans les mêmes conditions que s'il jouissait d'un monopole absolu (2). Nous nous trouvons donc, en réalité, pour ce qui concerne le nombre et la nature des établissements d'émission, en présence de trois types principaux seulement : la grande Banque privilégiée, jouissant d'un monopole de droit ou d'un quasi-monopole de fait ; — la Banque d'Etat ; — et enfin le système tout opposé de la multitude des petites banques d'émission. — Encore ce dernier type est-il devenu tout à fait exceptionnel : il ne se rencontre plus que dans un seul grand pays, aux Etats-Unis (3).

2° *Limitation et garantie de l'émission.* — Les diverses législations se sont occupées d'assurer une garantie au billet de banque ; cette garantie peut consister soit dans un véritable gage — comme une valeur mobilière — soit dans une encaisse suffisante pour assurer en fait la convertibilité du billet. La plupart des législations contemporaines se contentent d'assurer un rapport raisonnable *entre l'encaisse et la circulation*, tout en divergeant sur les moyens d'obtenir ce rapport. La législation des Etats-Unis exige, en outre, un dépôt de titres. On peut, au total, distinguer cinq systèmes principaux de réglementation de l'émission, en vue d'assurer la convertibilité du billet :

1° Maximum d'émission proportionnel à l'encaisse ;
2° Maximum de découvert ;
3° Maximum de découvert, ou contingent, non taxé ;
4° Maximum fixe ;
5° Dépôt de titres en garantie.

Nous allons les examiner successivement.

1° *Maximum d'émission proportionnel à l'encaisse.* — De tous les systèmes tendant à garantir le billet par une encaisse métallique suffisante, celui-ci paraît être le plus simple et le plus logique. Il a d'ailleurs été adopé, avec des modalités différentes, dans un grand nombre de pays, notamment en Allemagne, en Belgique, en Hollande, en Italie, en Suisse.

Il semble assez naturel, en effet, que la faculté d'émission augmente automatiquement lorsque l'encaisse augmente, et qu'elle diminue dans le cas contraire, le rapport entre le maximum de la circulation fiduciaire et le métal restant ainsi constant, une fois qu'il a été fixé par la loi (1). Plusieurs législations — la législation alle-

(1) Ajoutons que, dans certains pays (Etats-Unis, Canada, Inde anglaise, Siam, Argentine, Chili, Brésil), les Trésors publics émettent directement des billets.

(2) En Allemagne, il ne reste plus que quatre banques d'émission en dehors de la Reichsbank ; en Italie, il n'y a que trois banques d'émission, et en Angleterre l'act de 1844 a préparé l'absorption progressive du pouvoir d'émission des banques privilégiées par la Banque d'Angleterre.

(3) Toute banque y peut émettre des billets, à la condition de se soumettre à la loi *fédérale*, d'où le nom de *national banks* donné aux banques d'émission, par opposition aux state banks, soumises aux lois des divers Etats.



(1) On a remarqué cependant que ce système n'est pas tout à fait aussi logique qu'il semble au premier abord : on peut, en effet, observer facilement que, destiné à assurer la convertibilité du billet, il aboutit logiquement à prohiber sa conversion au delà d'un certain chiffre. Soit une banque dont l'encaisse est de un milliard, et l'émission de deux milliards. Cette banque, si elle est régie par notre système, ne peut rembourser plus de 500 millions : en effet, un tel remboursement réduira la circulation fiduciaire à 1.500 millions, et l'encaisse à 500 millions : la règle du simple au triple sera tout juste respectée. Mais si l'on présentait au remboursement un chiffre de billets supérieur, par exemple 600 millions au lieu de cinq

mande notamment — ont d'ailleurs consacré le rapport de un à trois, qui repose sur une vieille tradition : la circulation peut donc atteindre, en ce cas, au maximum, le triple de l'encaisse.

2° *Maximum de découvert.* — Un autre système consiste à fixer par la loi le maximum de ce que, en termes techniques, on appelle la *circulation à découvert*, c'est-à-dire le montant de la circulation qui excède la valeur de l'encaisse. Il est usité en Angleterre, où, par suite de l'act de 1844, la circulation ne peut dépasser une certaine somme, fixée actuellement par la loi à 18.500.000 livres sterling (soit environ 460 millions de francs) en sus de l'encaisse métallique. Ce même act de 1844, dû à l'initiative de Peel, divise également la banque en deux « départements » tout à fait indépendants : le *banking department*, et *l'issue department*. Le chef de ce dernier département conserve tout le stock d'or de la Banque, et ne remet au banking department de nouveaux billets qu'autant qu'il reçoit de l'or.

Cette limitation très stricte du découvert est due à l'influence victorieuse des partisans du *currency principle*, dont la préoccupation essentielle était, semble-t-il, d'assurer la convertibilité du billet, et de modeler aussi exactement que possible les fluctuations de la circulation fiduciaire sur celles de la circulation métallique. Elle est beaucoup plus rigide que la précédente, puisqu'elle ne prévoit pas une augmentation de l'émission proportionnelle à celle de l'encaisse. Elle semble cependant assez

cents, il faudrait, pour les rembourser, pouvoir abaisser l'encaisse à 400 millions, tandis que la circulation fiduciaire atteindrait encore 1.400 millions : la circulation deviendrait ainsi supérieure au triple de l'encaisse. Mais il faut reconnaître qu'une telle hypothèse est invraisemblable, la Banque n'étant pas exposée à une demande de remboursement en masse, pourvu que son émission reste dans des limites normales.



logique également, puisque le maximum d'émission, déterminé par le montant de l'encaisse, plus un découvert fixe, varie avec l'encaisse.

L'expérience a prouvé cependant que ce système présentait les plus graves dangers : en effet, lorsque la limite d'émission se trouve atteinte, la moindre diminution de l'encaisse oblige la banque à suspendre ses opérations actives, et à « couper » ainsi l'escompte aux meilleures maisons. En effet, toute émission dépassant le montant de l'encaisse, quelle qu'elle soit, plus le découvert autorisé, est interdite ; et la banque ne peut pas davantage faire de nouveaux escomptes en or, car le département de la banque ne dispose que de billets (1).

Aussi, dès le 25 octobre 1847, l'act de 1844 dut-il être suspendu, et la banque fut autorisée à émettre des billets au delà de la limite fixée par sa charte. Il en fut de même en 1857 et en 1866. Dans la suite — notamment en 1890, lors de la chûte de la maison Baring — la Banque d'Angleterre employa un autre expédient : elle emprunta de l'or à des établissements étrangers, principalement à la Banque de France, afin de grossir son encaisse et de pouvoir corrélativement augmenter son émission, sans sortir des limites statutaires. D'ailleurs, le *banking département* a pris, depuis plusieurs années, l'habitude de ne mettre en circulation qu'une proportion assez faible — à peine plus de la moitié — des billets qui lui sont remis par *l'issue département* ; de telle sorte qu'il se tient toujours très en deça de la limite où il se trouverait obligé d'arrêter ses opérations. Mais ainsi, il est amené à les restreindre dès le temps normal.

Il semble donc que le système du maximum de découvert, tel qu'il est établi par la législation anglaise, ne

(1) Sauf un peu de menue monnaie, pour faire l'appoint des comptes.

cesse d'être dangereux que pour arrêter le développement normal de la banque d'émission (1).

3° *Maximum de découvert non taxé.* — Sans limiter absolument le découvert à un maximum fixe, on peut inviter cependant la banque à ne pas dépasser une certaine somme de découvert, en frappant d'un impôt l'émission lorsqu'elle dépasse ce chiffre. Ce système est employé notamment en Allemagne pour la Reichsbank, concurremment avec celui du maximum proportionnel à l'encaisse. En effet, il exis e un « contingent non taxé », fixé par la dernière loi à 550 millions de marks en temps ordinaire, et 750 à la fin du trimestre. Au dela de ce contingent, l'émission est permise tant qu'elle n'excède pas le triple de l'encaisse, mais elle est frappée d'un impôt de 5 o/o. Le même système est appliqué également à la Banque d'Autriche-Hongrie. Il est manifeste qu'il est beaucoup plus souple que le précédent, et qu'il ne présente pas les mêmes inconvénients.

4° *Maximum fixe* — En France, l'émission des billets est limitée à un chiffre fixé par la loi. C'est un maximum absolu, et qui s'applique à l'émission tout entière, et non au découvert. Le montant des billets en circulation à un moment donné ne doit pas dépasser un chiffre déter-

(1 On peut dire, il est vrai que c'est le système bancaire anglais dans son ensemble qui, par son développement même, est peu favorable à la circulation fiduciaire : en effet, beaucoup de gens en Angleterre sont payés au moyen de chèques, qu'ils donnent à encaisser à leur banquier, et paient leurs fournisseurs au moyen de chèques : ils ont donc, beaucoup moins que chez nous, l'occasion de conserver des billets, et ceux ci rentrent beaucoup plus vite à la Banque d'Angleterre qu'ils ne rentreraient à la Banque de France. Quoiqu'il en soit, l'encaisse de la Banque d'Angleterre s'est relativement peu développée, ce qui oblige la direction de cet établissement à relever fréquemment le taux de l'escompte, sans aucun égard pour la situation commerciale, dans le seul but de retenir son or.



miné par une loi. C'est là un système tout arbitraire, et qui ne repose sur aucun principe, sinon sur le droit, de la part du gouvernement, de réglementer et de limiter l'émission des billets. Cependant, depuis que ce système fonctionne d'une façon régulière, le maximum légal a été relevé par le parlement français à chaque fois que le développement de la circulation rendait cette mesure nécessaire (1) ; et, en fait, la Banque de France a joui ainsi d'une parfaite liberté d'émission. — Tout au plus peut-on noter que le relèvement du maximum fournit à l'Etat français l'occasion d'obtenir de la Banque quelques avantages financiers (2).

5° *Dépôts de titres en garantie.* — Aux Etats-Unis, l'émission des billets est essentiellement garantie par le dépôt entre les mains du *comptroller of the currency* d'une somme équivalente d'obligations fédérales (3). Ce mode de couverture, qui s'explique par

(1) Une limite maxima d'émission avait été établie pour la première fois en 1848, à l'occasion du cours forcé ; mais elle avait disparu avec lui En 1870, les mêmes circonstances ont fait réapparaître le maximum d'émission ; mais, depuis lors, il n'a pas disparu. Toutefois, il a été relevé par des lois succes-ives à mesure que le développement des affaires de la Banque l'exigeait. Voici quelles sont ces limites successives :

| | |
|---|---|
| 12 août 1870 . . . . . . | 1.800 millions |
| 14 » » . . . . . . . | 2.400 » |
| 29 décembre 1871 . . . . | 2.800 » |
| 15 juillet 1877 . . . . . | 3.200 » |
| 30 janvier 1884 . . . . . | 3.500 » |
| 25 janvier 1893 . . . . . | 4 000 » |
| 17 novembre 1897 . . . . | 5.000 » |
| 9 février 1906 . . . . . | 5.800 » |
| 29 décembre 1911 . . . . | 6.800 » |

(2) Cf. B NOGARO, *La Banque de France et les nouvelles conventions. Revue politique et parlementaire*, avril 1912.

(3) Ajoutons que le dépôt d'obligations fédérales effectué entre les mains du *comptroller* est obligatoirement de un quart du capital de la banque, si celui-ci n'est pas inférieur à 150.000 dollars ; sinon, il

des raisons historiques (1), présente d'incontestables inconvénients : outre que les obligations constituent un gage susceptible de dépréciation, l'émission et le retrait des billets se trouvent subordonnés à des circonstances très différentes de celles qui augmentent ou restreignent le besoin de crédit. En effet, lorsque le cours des obligations fédérales baisse, les banquiers peuvent être tentés d'en acheter pour augmenter leur émission ; lorsqu'il monte, ils peuvent être tentés de revendre leurs obligations, ce qui les oblige à réduire la circulation fiduciaire. Bien plus, l'émission des billets se trouve limitée par le montant de la dette fédérale (2), et, lors de la crise de 1907, le gouvernement américain en a été

est au minimum de 50.000 dollars. Cette disposition fixe donc la somme de billets que chaque banque nationale — c'est ainsi que l'on appelle les banques d'émission — peut émettre, par le fait même qu'elle se constitue conformément à la loi. D'autre part, elle peut augmenter son émission en augmentant ses dépôts de titres : ceux-ci toutefois ne peuvent dépasser la valeur de son capital.

Si la garantie des billets est ainsi assurée par des dépôts de titres, leur convertibilité est assurée par quelques mesures accessoires : chaque banque nationale doit avoir en caisse une certaine réserve en monnaie légale, proportionnelle à l'ensemble de ses dépôts : la proportion est fixée selon les villes à 15 ou 25 o/o ; en outre, elle doit avoir un dépôt de 5 o/o en espèces à la Trésorerie pour faire face aux demandes éventuelles de remboursement des billets.

Enfin, les banques nationales peuvent recevoir des dépôts du gouvernement. Et c'est en augmentant les dépôts du gouvernement que le Secrétaire du Trésor les a soutenues lors de la dernière crise (voir R. G. Lévy, *op. cit.* p. 440).

(1) Lorsque, en 1863, la législation qui régit les banques nationales a été établie dans ses grandes lignes, le gouvernement fédéral avait besoin de placer de gros emprunts : l'achat de titres par les banques d'émission devait grandement en favoriser l'écoulement.

(2) Voir le tableau publié dans l'ouvrage cité de M. R. G. Lévy, p. 443.



réduit à émettre des emprunts uniquement pour rendre possible un accroissement de la circulation fiduciaire. (1)

Une loi de 1908 est venue compléter ce système, et le corriger dans ce qu'il avait de plus défectueux, en permettant la création d'une circulation supplémentaire, gagée d'une façon un peu différente. Elle prévoit, en effet, que, dans certaines circonstances, les banques nationales peuvent individuellement émettre une circulation de billets gagés sur des titres autres que des rentes fédérales (obligations d'Etat, de comtés et de villes) et, en outre, qu'elles peuvent se grouper, au nombre de dix au moins, pour constituer des *national currency associations* ; celles-ci sont autorisées à émettre des billets, qui peuvent être couverts, jusqu'à concurrence de 30 o/o de l'émission, par un portefeuille commercial. Cette innovation a pour but de proportionner désormais, dans une certaine mesure, l'émission aux besoins du crédit, tels qu'ils se manifestent par la présentation des effets à l'escompte (2).

### § 4. — La réglementation des banques d'émission et l'accomplissement de leurs fonctions économiques.

L'évolution qui s'est produite dans la constitution et dans la réglementation des banques d'émission a résolu plusieurs problèmes théoriques posés dans la première moitié du XIXe siècle, et aujourd'hui tombés dans l'oubli. On ne discute plus de l'unité ou de la pluralité des banques d'émission, ni du *banking principle* et du *cur-*

(1) Voir Germain Martin *La crise américaine*, rev. d'éc. polit. 1908 p. 203.

(2) Enfin, une commission monétaire qui est venue enquêter en Europe, propose de constituer, sous le nom de *national réserve association*, une véritable banque centrale d'émission, mais dont le capital serait souscrit et la direction contrôlée par les autres banques.

*rency principle*. Mais, en fait, le type qui l'emporte de beaucoup actuellement, celui qui paraît résulter d'une sorte de sélection spontanée, est le *grand établissement central*, — sinon unique, du moins jouissant d'une incontestable prééminence — pourvu de *nombreuses succursales*, et remplissant à la fois une fonction *monétaire* et une fonction de *crédit*, *qui intéresse l'économie de la nation tout entière*.

La grande banque centrale d'émission, en se développant conformément au mécanisme de l'émission, selon les principes exposés plus haut, est parvenue à accumuler dans ses caves une très grande partie du stock monétaire du pays ; elle a, en échange, mis en circulation une quantité plus grande encore, en général, de billets. Banque des banquiers, elle a, par les virements opérés au siège central et entre ses succursales (1), assumé progressivement la charge des règlements de place à place à l'intérieur du pays. Elle est parvenue aussi, en assurant, sur tout le territoire, le réescompte, à faire bénéficier les autres banques de la sécurité que lui donne à elle-même l'emploi des billets dans ses opérations actives. Par là même, elle est arrivée à exercer une influence sur les opérations des autres banques : celles-ci, exposées à faire réescompter les effets qu'elles ont pris en portefeuille, sont obligées de prendre en considération le taux de l'escompte officiel, et de suivre, souvent assez étroitement, ses fluctuations. Lorsque l'établissement émetteur relève le taux de son escompte, les autres banques, dans le pays tout entier, se sentent invitées à suivre son exemple ; ainsi, de proche en proche, l'appel au crédit se ralentit, parce qu'il devient trop onéreux. Lorsque, au contraire, l'escompte officiel s'abaisse, le crédit devient plus facile,

(1) Voir plus loin, p. 238.



et l'essor reprend. La grande banque centrale d'émission joue donc dans la nation, le rôle d'un chef d'orchestre, qui *presse ou ralentit à son gré le rythme de la vie économique*. Et depuis qu'elle sait jouer opportunément du taux de l'escompte, son influence régulatrice est de nature à atténuer les crises (1).

Les transformations de la législation ont généralement favorisé cette évolution. Dans beaucoup de pays, comme nous l'avons vu, le régime du monopole légal a été établi. Ailleurs — notamment en Angleterre et en Allemagne — la loi a préparé l'absorption des petits établissements par le grand.

Quant à la réglementation de l'émission, elle tend à s'uniformiser et à s'assouplir tout à la fois. L'expérience a donné tort aux partisans du *currency principle* : en fait, les mesures tendant à assurer trop rigoureusement la convertibilité du billet se sont montrées à la fois superflues et dangereuses. On ne se préoccupe généralement plus de suivre trop rigoureusement les fluctuations de l'encaisse. On tend à adopter, dans la plupart des législations, une limite d'émission très large (le triple de l'encaisse) ou assez élastique (système du contingent non taxé). Les effets de commerce sont considérés, dans l'usage, et parfois aussi dans les statuts, comme constituant une couverture normale des billets. Et l'on peut dire que la préoccupation dominante est, de nos jours, de permettre à la banque d'exercer librement ses fonctions commerciales, — en limitant d'ailleurs autant que possible ses rapports financiers avec l'Etat (2).

(1) Voir plus loin, 3e partie, Ch. II.

(2) Le tableau suivant indique les principaux éléments du bilan des grandes banques d'émission (en millions de francs) à la fin du dernier trimestre 1911 (d'après le *Bull. de statist. et législ. comparée*, févr. 1912).

| | Encaisse totale | Or | Billets | Compte-courant des particuliers | Portefeuille commercial | Avances | Comptes du trésor | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | avances | dépôts |
| Reichsbank . . . | 1.259 | 909 | 2.813 | 888 | 2.240 | 146 | » | » |
| Banque d'Autriche-Hongrie . . . . | 1.654 | 1.356 | 2.668 | 257 | 1.261 | 5.196 | 63 | |
| Banque de France . | 4 010 | 3.206 | 5.310 | 687 | 1.396 | 2.312 | 187 | 283 |
| » d'Angleterre | 810 | 810 | 729 | 1.119 | 1.047 | 685 | 275 | 408 |
| » de Russie . (Déposés à l'étranger) . . . . . | 3.522 +450 | 3.351 | 3.569 | 680 | 1.277 | 1.117 | | 2.189 |

Ce tableau permet de constater que, pour toutes ces banques, sauf pour la banque d'Angleterre, la circulation est supérieure à l'encaisse, et que l'encaisse est supérieure aux dépôts (comptes-courants des particuliers et dépôts du Trésor).

# CHAPITRE IV

## LA BOURSE

### § 1. — Définition. — Bourses de valeurs et bourses de marchandises.

La Bourse est un *marché*, *très régulièrement organisé*, comportant l'existence d'un *local*, où acheteurs et vendeurs se réunissent à des heures fixées, mais présentant cette particularité que les marchandises négociées n'y figurent que sous la forme d'*échantillons* ou de *titres représentatifs*.

En ce qui concerne le premier caractère, on peut dire que la bourse est, de tous les marchés, celui qui se rapproche le plus du type théorique : vendeurs et acheteurs y sont *groupés*, et formulent à haute voix leurs offres et leurs demandes ; et les cours auxquels les transactions sont conclues sont aussitôt *inscrits à la cote*. La concurrence des acheteurs et des vendeurs s'y manifeste donc librement, et les résultats en sont publiquement enregistrés.

Mais, si les acheteurs et les vendeurs sont présents — ou du moins représentés par des intermédiaires effectivement présents et réunis dans le local, — les marchandises sont *absentes*. Tout au plus voit-on, dans certains

cas, des échantillons destinés, s'il y a lieu, à en préciser la nature et la qualité. De cette absence de la marchandise résultent deux conséquences fort différentes : la première, c'est que le marché de bourse peut porter sur des *quantités illimitées*, en ce qui concerne les objets auxquels il s'applique ; la seconde, c'est qu'il ne peut s'appliquer qu'à des *catégories d'objets assez limitées*.

En effet, l'absence de la marchandise permet de négocier des marchandises très éloignées, et même des marchandises *non encore existantes* (par exemple, des produits agricoles non encore récoltés). Ce caractère donne donc au marché en bourse le maximum d'étendue dans le temps et dans l'espace. Et si l'on tient compte des communications télégraphiques, qui relient aujourd'hui les bourses du monde entier, on peut dire que la bourse constitue bien souvent un marché universel. Mais, par contre, l'absence de la marchandise est un caractère qui restreint nécessairement l'application du marché en bourse aux objets qui peuvent être *représentés*. Or, seuls peuvent être négociés, sans être vus par l'acheteur, des objets pouvant être *classés* dans des *types* bien définis, et ne présentant pas de particularités individuelles, par conséquent des objets *fongibles*, ou interchangeables. Ainsi, on ne pourrait établir une bourse aux chevaux ; car tout cheval a son individualité, et l'on ne saurait acheter indifféremment l'un ou l'autre, malgré les précisions apportées dans la détermination de sa race, de sa taille, de sa robe, etc. Au contraire, le blé se négocie aisément en bourse, parce que, d'abord, il peut être classé en catégories suffisamment définies, et que, à l'intérieur de chaque catégorie, un grain de blé en vaut un autre ; c'est une marchandises *fongible. Ce caractère de fongibilité est essentiel ; car il rend seul possible les opérations de bourse les plus fondamentales*.

Parmi les objets qui se prêtent le mieux au trafic de



bourse, il convient de mentionner en première ligne les *valeurs mobilières*. En effet, il suffit de nommer un titre pour le distinguer des autres, et les titres d'une même catégorie ne diffèrent entre eux que par un numéro d'ordre. Les négociations portant sur les valeurs mobilières sont ainsi celles qui présentent le plus de généralité et le plus d'importance économique : elles se font dans des bourses spéciales, dites *bourses de valeurs*, tandis que l'on réserve le nom de *bourses de marchandises* aux bourses où se négocient les marchandises ordinaires.

## § 2. — Organisation et fonctionnement des bourses.

Les bourses sont généralement assez étroitement règlementées par l'autorité publique. Cependant, dans certains pays, notamment en Angleterre, leurs statuts sont simplement établis par des corporations. La législation, la réglementation, les traditions, les usages varient suivant les pays, et selon qu'il s'agit de bourses de valeurs ou de bourses de marchandises. Et de ces divergences résultent des différences, parfois assez notables, dans le fonctionnement des bourses et dans la nature de leurs opérations. Cependant, on peut dire que l'organisation d'une bourse comporte normalement un *groupement d'intermédiaires professionnels* astreints une certaine discipline, des *règles précises* relativement aux opérations qui s'y effectuent, et généralement une *liquidation collective et périodique* des opérations.

Il serait donc possible de tracer un tableau schématique des opérations de bourse les plus fréquentes, et de leur exécution. Mais il est préférable de donner à cet exposé une base concrète, et nous prendrons pour base l'organisation et le fonctionnement des bourses de valeurs en France et tout spécialement de la Bourse de

Paris (1) — nous réservant d'examiner plus loin les particularités relatives aux bourses de marchandises.

**§ 3. — Principales opérations de bourse : *a)* Comptant et terme ; opérations fermes et à prime ; *b)* Report, déport ; *c)* Arbitrages.**

a) *Comptant et terme ; marché ferme et à prime.* — On doit d'abord distinguer deux catégories d'opérations de bourse : les opérations *au comptant* et les opérations *à terme*.

Les affaires au comptant ne présentent pas de caractères distinctifs bien importants ; elles consistent à ache-

(1) A Paris, il y a lieu de distinguer le marché officiel, ou bourse proprement dite, et la *coulisse*, ou *marché en banque*, simplement tolérée. Sur le marché officiel, les transactions ne peuvent avoir lieu que par l'intermédiaire d'officiers ministériels assermentés et nommés pas décret du Président de la République sur la proposition du ministre des finances, que l'on nomme *agents de change* ; ceux-ci ne peuvent, d'ailleurs, faire d'affaires pour leur propre compte; ils n'ont pas même à donner de conseils à leurs clients, et doivent se borner à exécuter les ordres reçus, en prélevant la commission prévue. Les agents de change, actuellement au nombre de soixante-dix, forment une compagnie ou chambre syndicale, avec un syndic et six adjoints élus. Cette chambre surveille ses membres, constate les cours, et rédige la cote officielle.

Les agents de change se réunissent dans les locaux de la bourse, chaque jour de semaine de midi à trois heures, dans un emplacement réservé, appelé corbeille.

A Paris, il y a deux *liquidations* par mois : une de fin de mois, qui est la plus importante, et une de *quinzaine*, ou du quinze. La liquidation de fin de mois dure quatre jours, et celle du quinze, trois

Voir le rapport de M. Manchez, sur le *Marché financier de Paris* dans le *Congrès des valeurs mobilières de 1900*, t. IV, et, sur les bourses étrangères, divers rapports dans la même collection.

Sur le marché de New-York, consulter l'article de M. A. E. Sayous dans la *Revue économique internationale* de mars 1908 : *La Bourse aux valeurs de New-York au XIXe siècle.*



ter en payant aussitôt, comme sur un marché quelconque. La seule différence, sur les bourses de valeurs françaises, est dans l'obligation de se servir d'un *intermédiaire* : l'*agent de change*.

Le *marché à terme* est, au contraire, une opération propre à la bourse et reposant essentiellement sur les qualités propres aux marchandises de bourses, et principalement sur leur *fongibilité*. Il consiste à fixer, *dès la conclusion du contrat, toutes les conditions de la vente* : nature exacte de la marchandise, quantité, prix, époque de livraison, mais en en différant l'exécution, c'est-à-dire *en différant à la fois la livraison et le paiement*. On conçoit très bien qu'une telle opération ne présenterait qu'un minime intérêt dans un marché ordinaire. En bourse au contraire, elle prend, en raison de la parfaite fongibilité des objets négociés, une signification considérable ; en effet, le marché pouvant se faire sans que la marchandise soit présentée à l'acheteur, et le vendeur ayant un certain délai pour livrer, il peut vendre *une marchandise qu'il ne possède pas*, ou, comme on dit en langage technique, vendre *à découvert*. Et nous verrons plus loin que de cette importante particularité découle en grande partie la fonction économique des bourses.

Les opérations à terme se liquident à époque fixe, et les affaires engagées sont réglées par *compensation* entre les intermédiaires — agents de change — qui échangent entre eux les titres et les sommes d'argent dus en fin de compte.

*Le fait que les opérations à terme se liquident à époque fixe, et par compensation, a également une grande importance* : les individus qui opèrent en bourse peuvent, en effet, *pendant la durée de la liquidation, compenser* l'opération faite par une opération *en sens contraire*, de manière à n'avoir à recevoir ou à verser au total que la *différence* représentant le gain ou la perte effectués par eux, sans avoir à manier le

titre, ni à en payer la valeur. Ainsi, un acheteur achète à terme des titres de rente au prix de 99 fr. 50 chacun, livrables à la prochaine liquidation. Au moment de cette liquidation, il revend ses titres. *Il n'a donc ni à prendre livraison de ses titres, ni à les payer*. Si le cours auquel il revend au moment de la liquidation est supérieur au prix d'achat, il reçoit simplement la différence ; dans le cas contraire, il la verse. Le vendeur peut, de même, se dispenser de livrer les titres vendus, en en achetant avant la liquidation, ou au moment de la liquidation, une quantité équivalente : les deux opérations se compensent, et on lui verse la différence, si le cours, au moment de l'achat est inférieur à celui de la vente à terme précisément échue ; on la lui réclame dans le cas contraire.

Ainsi, nous avions vu que, grâce à la fongibilité des marchandises de bourse, et notamment des valeurs mobilières, le vendeur pouvait vendre des titres qu'il ne possédait pas. Nous voyons qu'il peut également vendre sans avoir de quoi acheter les titres au moment de la livraison. De même, l'acheteur peut acheter, sans avoir la somme nécessaire pour « lever » les titres, c'est-à-dire pour en prendre livraison. Il suffit à l'un et à l'autre de fournir à l'agent de change une « couverture » suffisante pour parer aux différences de cours.

Le marché à terme peut donc se résoudre de deux manières : ou bien par l'*exécution effective*, ou par le paiement d'une simple *différence*.

Les acheteurs et les vendeurs qui n'ont en vue qu'un règlement par différence sont des *speculateurs*, dont nous examinerons plus loin la fonction économique. L'acheteur, qui attend une hausse du cours pour revendre plus cher, est un *haussier* ; le vendeur, qui espère une baisse pour se libérer à meilleur compte, est un *baissier*.



Les combinaisons auxquelles donne lieu le marché à terme sont extrêmement variées. Nous nous bornons à signaler, à côté du marché à terme simple ou « ferme », le marché *à prime*. Dans le marché à prime, l'une des parties — généralement l'acheteur — verse une prime moyennant laquelle il a le droit de résilier le marché, si, à l'échéance la variation du cours lui est contraire. La prime limite sa perte en ce cas ; elle vient en déduction de son bénéfice dans le cas contraire. (1)

*b*) *Report, déport*. — Il arrive souvent que le spéculateur, parvenu à une époque de liquidation, ne veuille ni en venir à une exécution effective, ni s'en tenir à un simple paiement par différence, mais qu'il veuille, en outre, *maintenir sa position*, — soit qu'il espère ainsi réparer sa perte, soit qu'il espère gagner encore. — Sans doute, il pourrait, immédiatement après avoir liquidé par différence, reprendre sa position initiale, à la hausse ou à la baisse, selon qu'il est acheteur ou vendeur. Mais, il est d'usage (2) de faire cette double opération d'un seul coup, et c'est ce que l'on réalise au moyen du *report*.

Voici comment on peut considérer le report, en se plaçant successivement du côté de l'acheteur, puis du côté du vendeur. L'acheteur qui, arrivé à une époque de liquidation, désire maintenir sa position, s'adresse à son agent de change, en le chargeant de le « faire reporter ». L'agent de change cherche alors quelqu'un qui soit disposé à « lever » les titres à la place de son client. Le reporteur lève donc les titres immédiatement, c'est-à-dire qu'il les paie et en prend possession, à la place

(1) Sur le détail des opérations de bourse, il existe un grand nombre d'ouvrages écrits par des spécialistes, parmi lesquels on peut citer celui de ROBERT-MILLES, *Grammaire de la bourse*.

(2) On réalise l'économie d'un courtage, en réunissant les deux opérations en une seule.

de l'acheteur, en s'engageant toutefois à les lui restituer à la liquidation suivante contre paiement du prix. A cette nouvelle échéance, les titres seront donc définitivement levés, à moins que l'opération ne se règle par une différence, ou qu'il n'y ait un nouveau report.

Un vendeur peut aussi désirer maintenir sa position : pour cela, il lui suffit précisément de « reporter » un acheteur. Il fait donc connaître ses dispositions à son agent de change. En « reportant », il se procure ce qu'il lui faut pour liquider sa première opération : les titres ; et, comme il ne les lève qu'en les revendant pour la liquidation suivante, il maintient en même temps sa position de vendeur.

Comme il peut y avoir tout aussi bien des baissiers que des haussiers qui veuillent maintenir leurs positions, il se trouve normalement des vendeurs pour « reporter » les acheteurs, et l'on peut dire que le *vendeur et l'acheteur sont la contre-partie naturelle l'un de l'autre*, dans l'opération du report, et qu'ils se rendent un *service réciproque*.

Cependant, ce service peut n'être pas égal pour les deux parties, et le taux du report varie en conséquence. Lorsqu'il y a plus d'acheteurs que de vendeurs désirant maintenir leur position, la demande de report est supérieure à l'offre : en ce cas, les reporteurs revendent le titre aux acheteurs à un prix supérieur à celui auquel ils ont consenti à le lever à leur place ; ils perçoivent donc la différence entre les deux cours, et cette différence est d'autant plus grande que l'écart entre l'offre et la demande est lui-même plus grand. La *différence ainsi payée par l'acheteur qui se fait reporter* est également dénommée, dans un sens plus étroit du mot, *report*.

Mais *il ne faut pas croire que l'opération du report comporte toujours de la part de l'acheteur le versement d'un report — stricto sensu*, — qui serait comme l'intérêt obligé de l'avance de fonds qui lui est faite.



En effet, lorsqu'il y a plus de vendeurs que d'acheteurs désirant maintenir leur position, il y a, par là même, plus de vendeurs s'offrant à reporter, que d'acheteurs demandant à être reportés. En ce cas, le cours auquel les titres sont levés s'établit plus haut que celui auquel ils doivent être restitués ; la différence des deux cours est donc perçue par les acheteurs : c'est la rétribution du service rendu aux vendeurs, lesquels avaient plus besoin de titres que les acheteurs n'avaient besoin d'argent. En ce cas on dit, en langage de bourse, qu'il y a *déport*. — Le terme de déport n'exprime donc pas l'opération inverse du report, au sens large, mais le simple fait que les frais en sont payés par les vendeurs. — Il peut arriver également que l'offre et la demande soient sensiblement égales, et que le report soit au pair, le cours d'achat et le cours de revente des titres étant les mêmes.

Le taux auquel s'effectue l'opération du report dépendant normalement du rapport existant entre le nombre des acheteurs et celui des vendeurs qui désirent maintenir leurs positions, on voit qu'il peut passer progressivement du déport au « report » et du « report » au déport, les deux situations étant également possibles (1).

Mais il faut ajouter que le *taux* auquel s'effectue l'opération du report est *influencé aussi par des interventions*

(1) On dit, dans les journaux financiers, qu'il y a report lorsque le cours du terme est plus élevé que celui du comptant et qu'il y a déport dans le cas contraire. Ainsi, lorsque la rente est cotée 99 fr. 50 au comptant et 99 fr. 70 à fin de mois, on dit qu'il y a report et qu'il est de 20 centimes. Cependant, comme d'après les usages de la bourse de Paris, le coupon à échoir est compris dans le cours des titres, le cours du terme, pour un titre livrable après l'échéance du coupon, est normalement supérieur à celui du comptant de la fraction de ce coupon qui sera gagnée dans l'intervalle. Le report effectif peut donc être moins grand qu'il ne semble, il peut être nul, et peut même faire place à un déport réel.

*extérieures*. En effet, lorsqu'il y a report, au sens étroit, divers détenteurs de capitaux (particuliers, établissements de crédit, compagnies de chemins de fer et autres grandes administrations) qui ont à faire des placements *à court terme*, trouvent avantageux de « placer leurs fonds disponibles en reports ». C'est-à-dire, que, n'ayant pas d'ordres antérieurs à prolonger, ils se bornent à remettre des fonds aux agents de change pour les mettre à la disposition des haussiers désireux de se faire reporter. *Pour ces capitalistes*, cela équivaut à une avance sur titres, puisque, en échange de leur argent, ils reçoivent et conservent les titres levés par eux jusqu'à la liquidation suivante (d'où l'idée répandue dans le public que le report est essentiellement un placement à court terme). Cette intervention tend à faire baisser le taux des reports, et à faciliter les positions à la hausse.

Inversement, il y a aussi des capitalistes qui fournissent aux agents de change des titres quand il y a déport. Mais cette opération est moins familière au public (1).

c) *Les arbitrages*. — L'expression d'arbitrage sert à désigner des opérations assez diverses, qui ont ceci de commun qu'elles comportent *un achat et une vente simultanés*. Un arbitrage peut consister à vendre simplement *au comptant* une valeur, en employant immédiatement le prix de la vente à acheter une autre valeur pour faire un placement plus avantageux. C'est en ce sens que les établissements de crédit qualifient d'arbitrage l'opération qu'ils conseillent à leur clientèle, lorsque, chargés d'émettre un emprunt nouveau, ils engagent leurs clients à vendre des titres en portefeuille pour souscrire à cette émission.

(1) L'ouvrage capital sur cette matière est celui de M. ALLIX, *Les Reports dans les bourses de valeurs* (Th., Paris, 1900) publié chez Giard et Brière.



Un arbitrage peut aussi consister dans un achat et une vente *à terme*, opérés simultanément sur des valeurs différentes. En ce cas, le spéculateur est haussier d'un côté et baissier de l'autre.

Il y a aussi des arbitrages de *place à place portant sur une même valeur*. Il y a, en effet, des marchandises et principalement des valeurs, dites internationales, qui sont cotées à la fois sur plusieurs bourses, par exemple à Paris et à Londres. Si le cours de l'une d'elles est plus bas à Paris qu'à Londres, il y a intérêt à en faire l'achat sur la première place et à la vendre sur la seconde. Cet intérêt fait agir un certain nombre de spéculateurs. — Nous reviendrons plus loin sur les *arbitrages internationaux*, dont l'étude soulève des problèmes de change.

Les arbitrages en général peuvent être pratiqués sur diverses marchandises de bourse, sur les matières d'or et d'argent, sur les lettres de change ou traites, sur les valeurs mobilières. Ils remplissent, selon les cas, des fonctions économiques diverses, qui seront envisagées dans la suite.

### § 4. — Particularités relatives aux bourses de marchandises.

Les opérations qui s'effectuent sur les bourses de marchandises sont, dans l'ensemble, très analogues à celles des bourses de valeurs.

On y fait des ventes au comptant, dénommées ventes *en disponible*, et des ventes à terme, qu'on qualifie généralement de ventes *à livrer*. — Nous verrons cependant, au paragraphe suivant, qu'on peut, à certains égards, distinguer le marché à livrer du marché à terme sans livraison effective. — Les opérations à terme sur

marchandises sont souvent faites à une échéance très éloignée : trois mois, six mois, un an même.

Ici encore, le marché à terme donne lieu à des combinaisons très variées (marchés fermes, à prime, facultés) (1). On procède également, ainsi que nous l'avons déjà indiqué, à diverses sortes d'arbitrages. Enfin, on pratique aussi le report dans des conditions assez semblables à celles qui sont en usage dans les bourses de valeurs (2).

Cependant, les bourses de marchandises présentent diverses particularités d'organisation importantes dues principalement à la nature de l'objet négocié.

Les intermédiaires ou courtiers jouent ici un rôle moins exclusif que dans les bourses de valeurs. D'abord, les particuliers sont généralement admis dans les bourses de marchandises, — sauf, sur certaines places, les restrictions tendant à n'admettre que ceux, commerçants ou industriels, qui ont aux marchés de bourse un intérêt professionnel. — Puis, les courtiers ne sont généralement pas chargés, comme les agents de change, de liquider ces opérations.

C'est d'ailleurs par l'exécution et la liquidation des marchés que le mécanisme des bourses de marchandises se différencie le plus de celui des bourses de valeurs.

(1) Pour plus de détails, consulter DANY, *Manuel pratique des opérations commerciales*, et REPOUX, *La bourse des marchandises de Paris*, Th., Paris, 1909.

(2) Ici encore, les dénominations usuelles ne correspondent qu'approximativement à la réalité. Ainsi, on a coutume de désigner sous le nom de report, *stricto sensu*, l'écart entre le cours du comptant et le cours du terme, lorsque le cours du terme est le plus élevé ; et l'on désigne aussi sous le nom de déport la différence des deux cours quand c'est au contraire le cours du comptant qui est le plus élevé : cependant, d'autres facteurs que le report proprement dit peuvent expliquer cette différence entre les deux cours.



Les liquidations s'y font bien aussi à époque fixe, généralement à la fin de chaque mois, les marchés étant conclus pour fin mars, fin avril, etc. Mais elles s'opèrent en tous cas autrement que sur les bourses de valeurs, soit qu'elles se règlent simplement au moyen de *filières*, soit qu'il existe une *caisse de liquidation*.

Nous avons vu que, sur la bourse des valeurs, le particulier est tenu de se servir d'un agent de change. C'est à lui qu'il donne des ordres d'achat ou de vente. Il ignore sa contre-partie, et c'est à l'agent de change seul qu'il demande la livraison du titre ou le paiement du prix, s'il veut exécuter effectivement son marché à l'époque de la liquidation. D'autre part, à ce moment, les agents se réunissent pour régler entre eux, par compensation, leurs comptes et leurs mouvements de titres. Et chacun d'eux n'a plus qu'à livrer à ses clients les titres qu'il détient, ou l'argent.

Il en est tout autrement sur la bourse de marchandises. Sans doute, tout opérateur — agissant pour son propre compte ou à titre d'intermédiaire — peut défaire son marché en vendant avant son échéance s'il est acheteur, en achetant avant son échéance s'il est vendeur. Mais l'*exécution effective* se fait par un *tout autre mécanisme*, et cette différence s'explique tout d'abord par la nature de l'objet négocié : les agents de change, en effet, *manient* les titres qu'ils négocient ; ils les détiennent, se les transmettent entre eux, et peuvent les remettre eux-mêmes à ceux de leur clients qui en demandent livraison. Ces titres sont *l'objet même de la négociation*. Au contraire, sur la bourse des marchandises, on ne manie que des titres représentatifs de la marchandise, et non la marchandise elle-même. Il faudra donc, pour arriver au règlement définitif de la transaction — au moment où elle aboutit à une exécution effective, — atteindre la marchandise elle-même, qui se trouve, non en bourse, mais dans un ma-

gasin, et qui est détenue, non par un intermédiaire, mais par un particulier.

Pour en arriver à cette dernière partie de l'opération, on emploie un appel de livraison appelé *filière*. Et le mode de liquidation varie selon que la filière constitue, en même temps qu'un instrument de livraison, un instrument de liquidation générale, ou que la liquidation est confiée à une institution spéciale, dite *caisse de liquidation*, — la filière étant alors réduite au rôle d'appel de livraison.

a) *Liquidation par filière.* — Le procédé le plus ancien est celui qui consiste à opérer toute la liquidation au moyen de la seule *filière*. La filière est un appel de livraison endossable dont l'emploi aboutit, en ce cas, à *mettre en rapport un acheteur et un vendeur également disposés à exécuter effectivement leur marché, tout en compensant, en passant, les opérations destinées à se régler par une simple différence.*

Voici comment cette opération s'effectue : tout vendeur qui n'a pas préalablement annulé par un achat avant l'échéance la vente qu'il a faite, et qui, par conséquent, doit livrer effectivement une marchandise qu'il détient, adresse à son acheteur un appel écrit, appelé filière.

« Si cet acheteur a lui-même revendu avant le terme, il transmet par voie d'*endossement* l'invitation à son propre acheteur, pour que celui-ci prenne sa place ; si ce dernier a également revendu, il agit de même envers le troisième acheteur, et ainsi de suite : de cette manière, l'appel en livraison suit la filière de tous les acheteurs successifs, jusqu'à ce qu'il en trouve un disposé à recevoir la marchandise ; et c'est cette circulation de l'appel en livraison qui lui a valu le nom de filière (1). »

(1) DANY, *Manuel pratique des opérations commerciales*, p. 95.



Sur beaucoup de places, des liquidateurs de filières ou *filiéristes* se chargent *à la fois de trouver l'acheteur disposé à prendre la marchandise et de régler les comptes avec tous les spéculateurs*. Car toutes les ventes n'ont pas été effectuées au même prix, et il y a des différences à verser ou à recevoir.

« A Paris, le liquidateur présente simultanément la filière et la facture acquittée du premier vendeur au premier acheteur ; celui-ci endosse la filière, et, en échange de la facture acquittée, remet la sienne pour le deuxième acheteur, également acquittée ; la différence entre les deux factures est réglée instantanément avec le liquidateur, qui paie le bénéfice ou touche la perte ; le liquidateur se rend ensuite auprès du deuxième acheteur, où la même opération a lieu, et ainsi de suite, le liquidateur devenant successivement le mandataire de chaque endosseur et devant suivre la filière sans interruption jusqu'à ce qu'il rencontre un destinataire, c'est-à-dire un acheteur qui l' « arrête ».

... Dans le but d'accélérer les opérations, on a installé dans la Bourse de commerce (de Paris) une chambre des liquidations centralisée, où, à jour fixe, les spéculateurs doivent être représentés, afin d'endosser ou d'arrêter à l'appel de leur nom, les filières qui leur échoient. Il y a, le lendemain, une seconde séance plénière pour les échanges de factures acquittées et le paiement des différences (1). »

On voit qu'il existe ainsi, sur certaines places, une organisation destinée à faciliter la liquidation générale aux époques d'échéance. Mais une chambre de liquidation comme celle de la bourse de Paris n'est qu'un local où se réunissent les filiéristes, et ceux-ci restent individuellement mandataires de leurs clients. Tout le mécanisme de la liquidation n'en repose donc pas moins sur la filière. Nous allons voir qu'il en est tout autrement

(1) DANY, *op. cit.*, p. 97.

dans les bourses qui possèdent une caisse de liquidation.

b) *Caisse de liquidation.* — Il existe, sur certaines places — notamment au Havre, à Roubaix, à Leipzig, à Hambourg, — des caisses de liquidation constituées sous la forme de sociétés par actions.

La caisse de liquidation n'est pas seulement, comme son nom l'indique, un mécanisme destiné à centraliser la liquidation des contrats : c'est *un intermédiaire qui s'interpose entre les contractants*. Ainsi Pierre achète à Paul *n* balles de coton à un prix P. Tous deux font enregistrer leur opération par la caisse : celle-ci inscrit Pierre comme acheteur, et Paul comme vendeur pour la quantité et au prix convenus, et elle se porte elle-même comme vendeur de Pierre et acheteur de Paul, rendant ainsi leurs opérations indépendantes. « Elle se trouve ainsi substituée, pour chacun des contractants, à sa contre-partie... et devient *contre-partie unique* de toutes les opérations pour lesquelles on fait appel à son concours (1). »

Si l'on se place d'abord au seul point de vue de la liquidation des affaires, on voit immédiatement que l'intervention de la caisse facilite considérablement le règlement des comptes et la livraison effective de la marchandise. En effet, avec le procédé de la *filière*, il faut d'abord *attendre l'échéance* du marché pour liquider toutes les opérations qui se soldent par une simple différence : Paul avait, en janvier, acheté 10.000 balles de coton livrables en avril ; il les a revendues en févier ; donc ses deux opérations se compensent, mais il ne peut les liquider qu'en avril, puisque c'est à ce moment-là seulement que le vendeur effectif pourra faire appel à l'acheteur définitif, et que le filiériste règlera, en passant, les spéculateurs intermédiaires. Ensuite, le procédé de la filière exige que l'on arrive à mettre *en rapport un vendeur et un acheteur déterminés :* le vendeur qui, ayant effectivement de la marchandise à livrer, n'annule pas son marché par un achat avant l'échéance et crée la filière, et l'acheteur qui, désirant se procurer la marchandise, ne revend pas, et arrête la filière.

(1) Depitre. *Les caisses de liquidation des opérations à terme sur marchandises*, th., Paris, 1907, p. 71.



La caisse de liquidation évite ces deux difficultés. En effet, comme elle enregistre, à mesure qu'elles sont conclues, toutes les opérations que chaque spéculateur fait « avec elle-même », elle peut, à tout moment, les compenser, et liquider individuellement tout spéculateur. La liquidation des opérations destinées à se régler par simple différence devient donc tout à fait indépendante de la création de la filière.

Quant à la filière, elle subsiste, puisque la caisse de liquidation ne détient pas la marchandise, et qu'il faut bien finalement en prendre livraison chez un particulier. Mais sa circulation se trouve grandement simplifiée. Le vendeur qui veut livrer remet sa filière à la caisse. Celle-ci, à son tour, le transmet par un endossement à un acheteur *quelconque*, le premier inscrit sur le registre. Et celui-ci *est tenu d'arrêter la filière s'il veut exécuter effectivement son marché*. Dans le cas contraire seulement, il la retourne à la caisse, qui la réendosse jusqu'à ce qu'elle trouve un acheteur effectif.

La caisse s'étant instituée contre-partie vis-à-vis de chacun des contractants, le rapport entre le vendeur et l'acheteur primitifs se trouve rompu, et c'est ce qui permet de faire arrêter une filière quelconque par un acheteur quelconque. Il suffit, pour rendre les filières interchangeables, que la caisse fixe certaines conditions relatives à leur établissement (1).

(1) Par exemple, sur le marché du Havre, le règlement relatif

On voit donc que les caisses de liquidation simplifient d'une façon très appréciable le règlement des affaires et la livraison des marchandises, en séparant ces deux catégories d'opérations, que confond la liquidation par filière. Et l'on peut comparer, en ce qui concerne le règlement des comptes, son intervention à celui du syndicat des agents de change.

Mais la caisse de liquidation a, en outre, une autre fonction. Elle ne se borne pas à rendre possible la liquidation individuelle des opérations; elle est, comme nous l'avons vu, la contre-partie de chaque opérateur, et cette intervention tend à régulariser et à garantir les opérations.

D'abord une caisse de liquidation peut exercer un contrôle sévère. Celle du Havre, par exemple, exige des courtiers qu'ils se bornent à transmettre leurs ordres, au lieu de spéculer pour leur compte, ou de faire la contre-partie de leurs clients. Quant aux particuliers, elle ne fait d'affaires qu'avec ceux qui ont un intérêt *professionnel* dans les opérations qu'ils accomplissent, et élimine ainsi les joueurs.

La situation propre de la caisse de liquidation est, en elle-même, très solide : comme elle enregistre toujours, en face d'un achat, une vente de la même marchandise, en même quantité et au même prix, ses engagements se compensent, en principe, exactement. Son seul risque consiste dans l'insolvabilité possible de certains de ses clients. Mais elle peut y parer en exigeant une couverture. Au Havre, la caisse exige d'abord, au moment de l'enregistrement du marché un premier versement qu'on appel *original deposit;* puis, s'il se produit des

au coton spécifie que les filières sont d'environ 50 balles, mais dont le poids ne peut être inférieur à 11.000 kg. ni supérieur à 11.300.



variations de cours qui risquent de rendre cette première couverture insuffisante, la caisse exige un versement supplémentaire ou *marge ;* et, s'il n'est pas répondu à l'appel de marge, elle exécute le client, en compensant immédiatement son opération par une vente s'il est acheteur, et par un achat, s'il est vendeur.

La sécurité dont jouit ainsi la caisse de liquidation profite aux opérations et régularise le marché. En effet, la caisse se substituant à la contre-partie de chaque opérateur, le taux des transactions devient indépendant du crédit individuel et s'uniformise. En outre, le mécanisme des déposits et des marges oblige les spéculateurs à proportionner leurs opérations à leurs ressources. Et ces deux circonstances contribuent sensiblement à régulariser les cours (1).

### § 5. — Fonctions économiques des bourses en général.

Pour apprécier les fonctions économiques de la bourse en général, il faut voir en elle tout d'abord un *marché*, et ensuite un marché où l'on fait des opérations *à terme*.

En tant que marché, c'est, comme nous l'avons noté plus haut, un marché très régulier. C'est donc une institution qui remplit une fonction essentielle dans notre organisation économique, où l'échange est la condition fondamentale de la production. D'ailleurs, elle la remplit fort bien : car une bourse est un marché où la concurrence des acheteurs et des vendeurs s'exprime rigoureuse-

(1) Sur les objections formulées contre les caisses de liquidation, consulter DEPÎTRE, *op. cit.*, p. 138 et suivantes. — Voir aussi RENÉ DUNAN, *La crise du marché des sucres en 1905 et la question de la caisse de liquidation à la bourse de Paris*, Th., Paris, 1907.

ment ; et grâce aux communications télégraphiques qui unissent entre elles les bourses des divers pays, celles-ci constituent, pour les objets auxquels elles s'appliquent, un marché universel.

La Bourse est, en outre, un marché où s'effectuent les opérations à terme, et notamment des opérations qui peuvent se régler par simple différence Et ces dernières opérations font apparaître une catégorie spéciale de négociateurs, les *spéculateurs*, dont l'utilité économique n'est pas, de prime abord, évidente. Cependant, on peut la découvrir.

Les opérations du spéculateur sont fondées sur l'idée qu'il se fait du mouvement des cours dans un avenir plus ou moins éloigné. S'il prévoit une hausse, il achète avec l'espoir de revendre plus cher. Il vend dans le cas contraire. Mais, en achetant, il contribue déjà à la hausse ; en vendant, il contribue à la baisse. Si ses prévisions sont justes, il prépare et gradue les fluctuations qui résultent de l'état du marché, — tandis qu'une augmentation ou une diminution inattendue de l'offre ou de la demande provoquerait une hausse ou une chute brusques.

Si ses prévisions sont inexactes, il fausse momentanément le cours, et provoque des oscillations inutiles, destinées à se corriger dans la suite en raison de l'état réel du marché. Pourtant, même en ce cas, il peut assumer une part dans la division du travail commercial, en déchargeant un autre producteur du risque résultant des fluctuations de cours : c'est un assureur (voir au paragraphe suivant).

Il faut observer cependant que la spéculation provoque parfois, par des bruits tendancieux ou des manœuvres d'accaparement, des fluctuations déréglées qui jettent la perturbation dans le commerce et l'industrie.

En ce qui concerne les bourses de valeurs, nous verrons plus loin que la spéculation devance la demande effective de placement, et facilite ainsi le classement des titres. Elle réagit aussi parfois contre l'affolement du public, en rachetant lorsqu'une panique provoque des ventes inconsidérées. Toutefois, là aussi, des excès se produisent qui faussent le marché financier (1).



**§ 6. — Fonctions propres des bourses de marchandises.**

Ici encore, on peut distinguer, pour exposer le rôle de la bourse, le marché, en général, et le marché à terme.

Comme marché, la fonction de la bourse de marchandises est évidente. On y négocie des marchandises (denrées agricoles, matières premières ou objets demi-manufacturés) qui ne sont pas produits sur commande, et dont la production, par conséquent, ne se règle que sur le cours. Il est donc incontestablement utile que le cours soit régulièrement établi sur un marché aussi étendu que possible. Les bourses de marchandises répondent à ce besoin.

Quant au marché à terme, il convient, pour en bien comprendre la signification, de distinguer d'une part le marché *à livrer* proprement dit et d'autre part, les opérations *à terme sans exécution effective*. On conçoit tout d'abord l'utilité du marché à livrer employé isolément : les industriels et commerçants ont besoin de s'assurer *d'avance*, parfois longtemps d'avance, et *à un prix fixe*, leurs approvisionnements. A ce besoin répond le marché à livrer pur et simple.

Mais le marché à livrer peut être employé également,

(1) Pour plus de détails, consulter A. E. Sayous, *Les bourses allemandes de valeurs et de commerce*, th. Paris 1898 et J. Lescure, *Le marché à terme de bourse en Allemagne*, th. Bordeaux 1908.

en combinaison avec le marché à terme destiné à se régler par différence. En ce cas, il permet à l'acheteur ou au vendeur effectifs de *s'assurer* contre une fluctuation éventuelle du cours, en rejetant le risque sur les spéculateurs.

Voici un exemple de cette opération.

Un importateur de café, au Havre, veut se procurer une certaine quantité de café, *d'une certaine qualité*, pour une époque donnée.

Au moment où il devra prendre livraison du café acheté, le prix du café pourra avoir changé. Si ce prix a baissé, il se trouvera, au moment de la livraison, en concurrence avec d'autres importateurs, qui, peut-être, auront acheté plus tard et moins cher, et qui par conséquent, pourront revendre moins cher que lui.

Il pare à ce risque en faisant une opération à terme en sens contraire, c'est-à-dire, en vendant, pour la même époque, une quantité de café sensiblement égale à celle qu'il a achetée.

Ainsi, il achète en juillet 500 sacs de café livrables en octobre.

Il revend en juillet 500 sacs de café livrables en octobre.

On conçoit aisément que, notre commerçant étant à la fois acheteur et vendeur, à une même époque, pour un même terme, les fluctuations de cours doivent, en ce qui le concerne, se neutraliser. Notre importateur redoutait une baisse qui eût pu favoriser certains de ses concurrents ; si elle se produit, le gain qu'il réalisera (1) par sa nouvelle opération — la vente à terme — compensera sa perte éventuelle. Inversement, s'il se produit une hausse de nature à nuire à ses concurrents, il se

(1) Il réalisera ce gain ; car, ayant vendu à découvert, il achètera au moment de livrer et bénéficiera de la différence entre le nouveau cours et l'ancien.



privera par la perte résultant de sa vente, d'un bénéfice supplémentaire. Mais, dans les deux cas, les fluctuations de cours n'existent plus pour lui.

Ce que l'on conçoit moins aisément, c'est que, ayant acheté et revendu une même quantité de café livrable à une même époque, il puisse, à cette époque, prendre livraison de son café. Voici l'explication : l'importateur a *acheté à livrer*, une certaine quantité de café d'une certaine qualité. *Il en prendra effectivement livraison*. Ce qu'il a revendu, c'est une quantité analogue de café du *type terme*, du type le plus courant sur lequel on effectue les marchés à terme ; et cette vente, il l'annulera au dernier moment *par un nouvel achat sur le marché* de manière, à la régler par simple différence. Ainsi, la première opération n'est pas annulée, par la seconde ; seule la fluctuation du cours est neutralisée, si toutefois — ce qui est la règle — le cours de la qualité achetée et celui de la qualité vendue ont oscillé d'une façon à peu près parallèle.

Les applications du marché à terme comme assurance, dont nous venons de donner un exemple, sont très nombreuses. Elles constituent l'une des fonctions les plus incontestables du marché à terme sur les bourses de marchandises (1).

(1) Voir la thèse de M. Olivier Senn, *De la liquidation des marchés à terme en marchandises*, Paris 1889, et un article du même auteur, *Le marché du coton en France*, dans la *Revue politique et parlementaire*, juillet 1901, et l'article de M. Max Turmann, *L'organisation du marché à terme sur marchandises*, *Rev. écon. internationale*, août 1912.

SECTION III

# Le règlement des échanges

---

## CHAPITRE PREMIER

### LES RÈGLEMENTS MONÉTAIRES
### LA BANQUE ET LE CHANGE

**§ 1. — Les règlements de banque en général. — Virements et compensation ; clearing houses.**

Le banquier, avons-nous vu, est tout d'abord le caissier et le comptable de ses clients ; il fait, pour leur compte, des encaissements et des recouvrements (1) ; il paye le montant des chèques tirés par eux.

Mais c'est un caissier collectif : il lui arrive ainsi d'avoir des clients qui sont respectivement débiteurs et créanciers

(1) On distingue l'encaissement, qui se fait sur place dans la même ville, du recouvrement, qui se fait, sur une autre place, par l'intermédiaire d'un agent ou d'un correspondant.

les uns des autres. En ce cas, il peut effectuer des règlements entre eux sans aucun déplacement de numéraire, par un simple jeu d'écritures, consistant à faire passer la somme du crédit de l'un au crédit de l'autre : cette opération s'appelle un *virement*.

Les banquiers peuvent également *compenser* entre eux les chèques ou traites que leurs clients leur remettent à encaisser les uns sur les autres, et ne solder en numéraire que la différence. Cette pratique a donné naissance à des institutions destinées à faciliter la compensation, qui se sont développées d'abord en Angleterre et aux États-Unis, sous le nom de *clearing houses*.

Ce qui caractérise le *clearing house*, ou chambre de compensation, ce n'est pas seulement l'existence d'un local commun, où des commis des différentes banques se réunissent pour régler les comptes de leurs maisons, mais la procédure suivie pour réaliser cette opération.

Chaque commis ne se borne pas à profiter de la présence de ses collègues pour procéder avec chacun d'eux successivement à la compensation des effets qu'ils ont entre les mains ; il fait le total des dettes et des créances que sa maison se trouve avoir vis-à-vis de l'*ensemble* des autres ; et, s'il est débiteur, il verse simplement le solde global à cette personne morale qu'est la chambre de compensation. Celle-ci, faisant une masse du total des soldes débiteurs reçus, les commis qui ont, au contraire, un reliquat à encaisser, viennent prendre chacun leur part. Le maniement des espèces se trouve ainsi réduit quotidiennement au strict minimum entre les établissements intéressés. C'est ainsi que le *clearing house* de Londres peut régler annuellement des sommes montant à près de 15 milliards de livres sterling, avec un déplacement de numéraire d'une trentaine de millions sterling seulement.

Les chambres de compensation en France, les *Abrechnungsstellen* en Allemagne, ont un rôle infiniment plus modeste. Cela s'explique en partie par le fait que l'usage des dépôts en banque est beaucoup moins répandu dans ces pays que dans les pays anglo saxons, mais aussi par le rôle qu'y jouent les grandes banques centrales d'émission : la Banque de France et la Reichsbank. Chacune d'elles est, dans son pays, le banquier des banquiers : ceux-ci ayant leur compte à la Banque d'émission, procèdent en grande partie aux compensations entre eux par l'emploi des mandats de virement, que délivrent ces établissements. Et les chambres de compensation (1) elles-mêmes recourent à ce procédé pour régler leurs comptes avec les banquiers adhérents (2).



Si l'on considère que les établissements qui compensent ainsi leurs engagements réciproques détiennent les comptes de milliers d'autres maisons, on se fait une idée de l'importance qu'a aujourd'hui le mécanisme de la compensation et du virement dans le règlement des échanges.

### § 2. — Règlements à l'intérieur d'un même pays. — Intervention de la banque et de l'administration des postes.

a) *Rôle des banques. — Recouvrements. — Tarifs de perte. — Rôle des succursales de la banque d'émission.* — Les particuliers, et principalement les commerçants ou

(1) L'*Abrechnungsstelle* de Berlin est, d'ailleurs, un service de la Reichsbank.

(2) La Chambre de compensation de Paris n'a réglé que 34 milliards en 1911, alors que le clearing house de Londres a réglé exactement 369 milliards de francs dans la même année. Mais il convient d'y ajouter les 270 milliards de virements opérés par la Banque de France, lesquels comprennent, il est vrai, la liquidation de presque toutes les opérations de la bourse de Paris.

industriels ont fréquemment recours aux banquiers, surtout pour transférer une somme d'une ville à une autre, soit qu'ils aient à la faire parvenir, soit qu'ils aient à la recouvrer. Le banquier fournit des chèques pour les paiements à faire, et se charge de faire revenir le montant des traites ; il dispose, à cet effet, de ses succursales, — s'il s'agit d'un grand établissement de crédit — ou tout au moins de ses correspondants ; et il peut, pour procéder aux règlements dont il assume la responsabilité, recourir tout d'abord, dans la mesure des compensations possibles, à des virements par l'intermédiaire du siège social, ou d'une grande banque de la capitale.

Lorsqu'il devient nécessaire d'opérer effectivement le transfert d'une somme d'une place sur une autre place, il est commode et économique, dans les pays où il existe une banque centrale d'émission ayant des succursales, de s'adresser à elle pour les règlements entre places *bancables*, c'est-à-dire entre des villes où elle possède des établissements. Chacun d'eux (siège social, succursale ou agence) délivre aux autres banques ou au public des billets à ordre payables par l'un quelconque des autres, moyennant une commission très minime et *fixe* (1). Pour les clients de la Banque de France qui possèdent un compte-courant, les virements de place à place sont même gratuits. C'est que, entre succursales ou agences de la Banque, le problème du transport effectif du numéraire ne se pose pas ; l'énorme encaisse de l'établissement d'émission est divisée entre le siège social, les succursales et les agences, et entretenue à un niveau toujours très supérieur aux besoins des règlements : si bien que le transfert d'une somme quelconque, sur l'ordre d'un

(1) La Banque de France perçoit, pour ses billets à ordre, une commission de 0 fr. 25, de cinquante à mille francs, et de 0 fr. 05 pour chaque fraction de deux cents francs, au dessus de mille. —



client de la Banque, entre deux places bancables, n'exige jamais un transport immédiat de numéraire.

Le problème ne se résout pas de même en dehors du rayon d'action de la banque d'émission, autrement dit entre places non bancables ; en ce cas, les envois se font généralement, d'une façon un peu plus onéreuse, par la poste, et les recouvrements des traites sont faits par les soins des agences des établissements de crédit ou des banquiers locaux, qui doivent avoir des correspondants dans tous les cantons : en France, ce sont souvent des huissiers qui remplissent cette fonction. Ceux-ci rapportent eux-mêmes les sommes encaissées, s'ils en ont l'occasion, ou les renvoient, sous forme de billets de banque, par la poste. Les frais varient, en ce cas, beaucoup selon le moyen de faire rentrer les sommes encaissées, la plus ou moins grande difficulté de trouver un correspondant solvable, etc. Et, conséquemment, la commission prise par les banquiers varie aussi selon les localités : elle est indiquée dans un tableau appelé *tarif de pertes*.

b) *Rôle de l'administration des postes. — Système des mandats et des recouvrements. — Système des comptes-courants, chèques et virements postaux.* — En matière de règlements, l'administration des postes ne se borne pas à transporter les sommes qui lui sont remises sous la forme de billets de banque. Elle se charge de les transférer elle-même en délivrant des mandats ou des bons de poste. Dans beaucoup de pays, elle se charge aussi d'opérer des recouvrements (abonnements de journaux, quittances de loyers, etc).

Mais il y a des Etats (Autriche, depuis 1887 ; Hongrie, depuis 1889 ; Suisse depuis 1905 ; Allemagne depuis 1909) où ce service s'est grandement perfectionné grâce à l'institution de *comptes-courants, de chèques et de virements.* L'administration des postes ouvre des comptes-courants

en vue des règlements postaux; les titulaires des comptes-courants peuvent opérer leurs encaissements en priant leurs débiteurs de faire un versement à leur compte; et ils peuvent effectuer leurs paiements en envoyant des chèques postaux à leurs créanciers. Ceux-ci, il est vrai, n'en peuvent pas toucher le montant immédiatement: car, comme le chèque n'a pas fait, ainsi que le mandat, l'objet d'un versement *spécial*, il faut, avant d'y faire honneur, que l'administration vérifie l'existence d'une provision. Mais le bénéficiaire retourne simplement le chèque reçu à l'administration des postes, qui lui en envoie le montant à domicile.

Ce système présente, à première vue, sur celui des mandats et des recouvrements des avantages notables, dont le principal est que les taxes perçues sont beaucoup moindres. Mais, ce qui le distingue essentiellement du précédent, et ce qui fait sa valeur économique, c'est que l'existence d'un très grand nombre de titulaires de comptes-courants permet d'effectuer entre eux un très grand nombre de règlements par voie de *virement*. L'administration des postes joue dès lors le rôle d'un véritable banquier, en matière de règlement à l'intérieur du pays : elle peut, de même, grâce à la forte proportion des règlements qui se font par compensation, disposer d'une grande partie des fonds déposés, les placer, et faire bénéficier sa clientèle du profit de ces placements, en réduisant la rétribution de ses services à un minimum. Elle joue le rôle de banquier, mais dans des conditions de supériorité incontestable : car, dans un pays comme la France, les plus grands établissements de crédit ne comptent leurs succursales et agences que par quelques centaines, tandis que l'administration des postes disposerait de sept à huit mille bureaux, et des facteurs qui peuvent faire les versements et recevoir les paiements dans les moindres hameaux. Son intervention supprime



donc des correspondants difficiles à trouver et des tarifs de perte onéreux, et donne au mécanisme de la compensation son maximum d'efficacité dans les règlements qui s'effectuent à l'intérieur d'un pays.

### § 3. — Le problème des règlements entre places appartenant à des pays différents (Théorie des changes étrangers) (1).

L'idée de paiements à effectuer entre pays étrangers évoque tout d'abord celle de la conversion d'une monnaie en une autre monnaie. Cependant, tel n'est pas nécessairement le problème essentiel du règlement des échanges avec l'étranger. Il existe, en effet, des pays qui ont des systèmes monétaires identiques : il y en a même qui ont conclu entre eux une union monétaire, ou des conventions monétaires, par suite desquelles leurs monnaies circulent librement de l'un à l'autre (par exemple les nations de l'Union latine). Il y a aussi des Etats dont les systèmes monétaires diffèrent par la coupure choisie comme unité, ou par certains détails de la législation, mais qui, cependant, ont une base monétaire commune : tels sont ceux qui admettent l'or à la frappe libre : car il suffit, au total, de faire refrapper des monnaies d'or (2) de l'un de ces Etats dans celui où elles sont envoyées en paiement pour en faire des monnaies de ce pays.

(1) Sur le fonctionnement du chèque postal, consulter les articles de M. Gariel, sur *Les chèques et virements postaux*, dans la *Revue écon. internationale*, octobre 1907 et déc 1908. — Sur les projets d'introduction du système en France, voir plusieurs articles parus dans la *Revue politique et parlementaire* de 1910.

(2) L'ouvrage classique sur la matière, toujours instructif quoique vieilli, est la *Théorie des changes étrangers* de Goschen (Trad. franç., par Léon Say).

Le problème de la conversion d'une monnaie dans une autre ne devient vraiment caractéristique des règlements avec l'étranger que dans le cas où les pays intéressés n'ont pas de base monétaire commune, par exemple, s'il y a, d'un côté, un pays à monnaie d'or, et, de l'autre, un pays à monnaie d'argent ou de papier.

Nous aurons donc à étudier successivement deux cas, celui des règlements entre pays ayant une monnaie commune, et celui des règlements entre pays n'ayant pas de monnaie commune.

*Cas des pays ayant une monnaie commune.* — Un même métal constituant la base du système, la conversion — lorsqu'elle est nécessaire — de la monnaie dont dispose le débiteur en une monnaie légale dans le pays du créancier, n'implique qu'un changement d'effigie ; c'est-à-dire une opération matérielle de peu d'importance. Et, cette circonstance mise à part, il ne semble pas que le problème soit autre que celui des règlements de place à place à l'intérieur d'un même pays. Cependant, les procédés employés ne sont pas les mêmes ; un règlement entre Paris et Bruxelles ne se résout pas finalement de la même façon qu'entre Paris et Marseille : c'est qu'il n'existe pas de billets de banque internationaux, et que les banques n'ont pas coutume d'assumer, gratuitement, ou moyennant une commission fixe, la charge de transférer une somme entre deux places étrangères. Or, si le transport d'un métal précieux, — suivi, s'il y a lieu, d'une refrappe, — est théoriquement simple, il est, en fait, assez *onéreux*.

*Le problème des règlements entre pays étrangers ayant une monnaie commune consiste donc essentiellement dans l'étude des procédés employés pour éviter des transports onéreux d'espèces métalliques.*

Ici, comme dans les règlements intérieurs, c'est le principe de la compensation, qui fournit le moyen



d'épargner des transports inutiles. Mais le mécanisme n'en est pas le même. Les banquiers y interviennent aussi ; mais, au lieu d'assumer la responsabilité des transferts moyennant une commission fixée d'avance, ils se bornent à négocier les *lettres de change*.

*La compensation par l'usage des lettres de change.* — L'emploi de la *lettre de change*, ou traite comme moyen de règlement entre places éloignées, remonte fort loin, (1) et il a été longtemps pratiqué entre des places appartenant au même pays. Aujourd'hui, il est réservé presque exclusivement aux règlements avec l'étranger.

On peut aisément se faire une idée de ce procédé de compensation par un exemple schématique. Un commerçant de Gênes, ayant vendu des marchandises à un commerçant de Lyon, se trouve créancier de leur valeur sur cette place. Il tire sur son débiteur une lettre de change, qui en représente le montant. S'il trouve à côté de lui, à Gènes, un autre commerçant qui ait besoin, au contraire, de faire passer cette somme à Lyon, il lui offrira sa traite : celui-ci la lui paiera, puis l'enverra à son créancier, — qui se la fera payer à son tour par le débiteur lyonnais du premier commerçant génois. Ainsi, jusqu'à concurrence du montant de la traite, une compensation aura été opérée, et *le double transport, en sens inverse, de monnaies étrangères, aura été remplacé par deux paiements, effectués chacun dans une même ville, et en monnaie du pays.*

La généralisation du système de la compensation par la négociation des lettres de change exige deux condi-

(1) Sur les origines de la lettre de change, on peut consulter l'ouvrage de M. HUVELIN, *Essai historique sur les marchés et les foires*, th., Paris, 1897, ch. XIX, p. 552 et suiv., et l'étude de M. VALERY, *Une traite de Philippe le Bel, contribution à l'histoire de la lettre de change* (*Rev. générale du droit, de la législ. et de la jurispr.*, 1909).

tions : d'abord, que les détenteurs de traites sur l'étranger soient mis en rapport avec les commerçants de leur place qui ont des paiements à effectuer sur une place étrangère : puis, que les moyens de règlement représentés par l'ensemble des traites disponibles puissent être mis à la disposition des débiteurs de l'étranger en proportion de leurs besoins.

Ces deux conditions se trouvent remplies, grâce à l'intervention de la *banque* dans les règlements internationaux. Les banquiers, en se portant acheteurs et vendeurs des lettres de change sur l'étranger, créent, en faveur du change, un *marché*, où peut se manifester l'ensemble des offres et des demandes (1). D'autre part, tout banquier qui fait des opérations de change a, sur chacune des places étrangères avec lesquelles il est en relations, un *correspondant*, grâce auquel il devient possible de *décomposer* les opérations, de façon à les rendre plus faciles et *plus efficaces*.

En effet, notre banquier achète des effets tirés sur l'étranger, par des habitants de son pays créanciers des places étrangères ; mais, au lieu de revendre ces mêmes traites aux débiteurs de ces places qui en ont besoin pour s'acquitter, il en fait une masse, et les envoie à son correspondant pour que celui-ci les encaisse. Ayant ainsi, chez son confrère étranger, un crédit égal au total des traites qu'il lui a envoyées à l'encaissement, il fournit, à son tour, à ses clients, des chèques ou lettres de change d'un montant strictement égal à la dette qu'ils ont à régler, et payables chez le correspondant. (2)

(1) En France, le cours du change est *coté* en bourse par les agents de change, mais à cela se réduit aujourd'hui leur fonction : ce sont des banquiers qui achètent et vendent les traites sur l'étranger pour leur propre compte.

(2) La compensation peut s'opérer non seulement entre deux, mais entre trois places. Ainsi Paris est débiteur de Londres, mais est créancier de Berlin, tandis que Berlin doit à Londres : les effets tirés de Paris sur Berlin peuvent être endossés au profit des créanciers londoniens de Paris, de telle sorte que Paris se libère vis-à-vis de Londres, tout en réglant ses comptes et ceux de Londres avec Berlin. C'est ce que l'on appelle un règlement triangulaire. — Sur les détails de ce mécanisme, on peut consulter divers ouvrages techniques et notamment celui de M. ARNAUNÉ, *La monnaie, le crédit et le change*.



Ainsi, désormais, toute personne qui a à encaisser le montant d'une traite sur une place étrangère peut en obtenir le paiement directement sur sa propre place en la vendant à un banquier ; et toute personne qui désire faire parvenir le montant d'une dette à l'étranger peut demander à son banquier une traite ou un chèque payable par son correspondant, et l'envoyer, ou comme on dit en termes techniques, en faire *remise* à son créancier, qui se fera payer sur place (1).

*Le cours du change.* — Ce procédé de règlement est généralement plus avantageux qu'un envoi de numéraire. Cependant, les conditions varient selon les circonstances. Si la demande de traites sur l'étranger va en augmentant, leur prix monte : dans le cas contraire, il baisse. Le *cours du change* varie donc selon que la demande dépasse l'offre, ou que l'offre dépasse la demande ; et, comme les lettres de change offertes résultent de

(1) On peut présenter la *traite* et la *remise* comme deux procédés de règlement distincts : en effet, celui qui a un paiement à faire à l'étranger peut ou bien laisser son créancier tirer sur lui une traite, ou bien prendre l'initiative de le payer en envoyant au créancier étranger une traite payable sur sa place, c'est-à-dire, en lui en faisant remise. — Mais, au total, traite et remise sont deux opérations complémentaires l'une de l'autre, dont la réunion seule aboutit à la compensation des dettes réciproques dans le commerce international : il faut en effet que des traites aient été tirées par les créanciers de l'étranger pour que les débiteurs puissent les acheter et en faire remise. Tout cela d'ailleurs s'effectue par l'intermédiaire des banquiers.

créances sur l'étranger à recouvrer, et que leur demande résulte au contraire des dettes à payer à l'étranger, on peut dire finalement, que le cours du change dépend du rapport entre *l'ensemble des créances du pays sur une place étrangère et l'ensemble de ses dettes vis-à-vis de cette même place, autrement dit de l'état de la balance des comptes,* à l'égard de cette place tel qu'il s'exprime sur une place par l'offre et la demande du change.

S'il arrive que l'offre et la demande soient égales, le change est au *pair*, c'est-à dire que le cours correspond exactement au pair métallique des monnaies : par exemple, étant donné le poids d'or contenu dans une livre sterling (7 gr. 3223 de métal fin) et celui qui correspond à un franc dans la législation monétaire française (0 gr. 290327), la livre sterling équivaut exactement à 25 fr. 221 ; c'est ce chiffre qui représente aussi le pair du change. En ce cas, il n'en coûte rien — sinon la minime commission représentée par la différence entre le prix auquel le banquier achète les traites à ses clients et celui auquel il les vend, et l'envoi de la lettre de change — pour transférer la somme due ou la somme à encaisser, d'un pays à un autre.

Si les traites sur l'étranger sont plus demandées qu'offertes, il se produit ce phénomène curieux que les créanciers de l'étranger, qui ont besoin de faire revenir leurs fonds, n'ont rien à payer pour ce service, au contraire : puisqu'ils vendent leurs traites au-dessus du pair, et reçoivent plus que le montant exact de leur créance. Ainsi, un commerçant français a vendu pour 1.000 livres sterling de soieries à Londres ; il a pu calculer, d'après le rapport métallique des monnaies que cela représentait 25 fr. 221. Si le cours du change monte à 25 fr. 27, il recevra 25 fr. 270, soit 49 francs de plus que le total de sa facture.

Par contre, les débiteurs de l'étranger, achetant les



traites au-dessus du pair, paient, en ce cas, quelque chose pour le transport de la somme qu'ils doivent.

Inversement, si l'offre de change excède la demande, le cours tombe au-dessous du pair : ce sont alors les vendeurs de traites, créanciers de l'étranger qui ont à payer pour faire revenir leurs fonds, et les acheteurs, débiteurs de l'étranger qui envoient leurs fonds pour rien, et même font un bénéfice sur l'opération, le service qu'ils rendent étant plus estimé que celui qui leur est rendu (1).

Dans le cas qui nous occupe, c'est-à-dire entre pays ayant une monnaie commune, *les oscillations du cours du change ont des limites nécessaires*, déterminées par la possibilité de se libérer par un envoi de numéraire (ces limites constituent ce que l'on appelle, entre pays à monnaie d'or, les *gold points*). La principale raison d'être de la négociation des lettres de change sur l'étranger étant d'éviter les frais d'un transport d'espèces métalliques, les lettres de change ne trouveraient plus preneur, si la différence entre leur prix et le pair des monnaies dépassait le montant de ces frais, variables suivant les cas (2),

(1) Le cours du change peut être coté en monnaie nationale : c'est le cas à Paris, où les monnaies étrangères sont cotées en francs ; le cours du change monte donc quand la place est débitrice, puisqu'il faut donner plus de francs pour une même unité de monnaie étrangère ; il baisse dans le cas contraire. Il y a, au contraire, des places où la cote fournit le nombre d'unités étrangères que l'on obtient, au cours actuel, pour une unité nationale : en ce cas, la cote *baisse* si la place est débitrice, puisqu'on reçoit moins de monnaies étrangères pour une même somme en monnaie nationale, — et inversement. — Pour saisir le sens exact des expressions : le change monte ou le sens baisse, il faut donc savoir comment est établie la cote. — En termes techniques on dit qu'une place donne le certain ou reçoit l'incertain si elle cote en monnaie nationale, et qu'elle reçoit le certain ou donne l'incertain dans le cas contraire.

(2) Variable, car le fret et l'assurance maritimes varient, et aussi parce que l'envoi d'espèces est plus ou moins onéreux selon

mais toujours assez minimes, qu'exigeraient l'envoi ou le rapatriement des fonds sous cette forme.

De leur côté, les banquiers qui assument la charge des règlements avec l'extérieur, en seront quittes, en effet, si la demande de traites ou chèques par leur clientèle est supérieure à la somme des effets disponibles qu'ils ont entre les mains, en couvrant leur correspondant par un envoi de métal précieux.

Il convient d'ajouter, d'ailleurs, qu'ils évitent d'en venir à cette extrémité. Si les deux confrères prévoient un accroissement prochain dans l'état des créances et des dettes respectives de leurs pays, l'un d'eux peut autoriser l'autre à tirer sur lui en blanc, c'est-à-dire sans couverture, pendant un certain temps. Ils étendent de cette façon la période pendant laquelle s'opère la compensation, et la rendent ainsi plus efficace.

*Influence du taux de l'escompte.* — La banque peut, enfin, contribuer encore à équilibrer les changes et à éviter des envois onéreux de numéraire métallique, grâce à l'influence qu'elle exerce sur le taux de l'escompte. Les lettres de change sur l'étranger ne sont pas toujours payables immédiatement ; il arrive même souvent qu'elles soient à un terme plus ou moins éloigné (un ou plusieurs mois). C'est ce que, en termes de change, on nomme le *papier long*.

Dès lors, le tireur peut avoir recours au banquier non seulement pour les faire encaisser, mais pour les faire escompter, c'est-à-dire pour s'en faire payer le montant d'avance sous déduction de l'escompte. Toutefois l'em-

que l'on a des espèces étrangères à retourner dans leur pays d'origine, sans refrappe, ou des barres qui s'usent peu pendant la traversée, ou des pièces neuves, ou enfin qu'il faut trébucher, parmi des pièces quelconques, celles qui n'ont pas perdu leur poids par le frai.



pressement à faire escompter sera d'autant moindre que le taux de cet escompte sera plus élevé.

Cela posé, les banquiers d'une place momentanément débitrice auront un moyen de différer la présentation d'une partie des traites venant de l'étranger, les traites à long terme : c'est d'élever le taux de leur escompte. Ainsi, les étrangers éviteront de les présenter avant l'échéance. Si certains commerçants étrangers, tiennent à rentrer dans leurs fonds, ils les feront escompter chez eux, mais leurs banquiers les conserveront jusqu'au bout, pour n'avoir pas à subir un réescompte onéreux.

Bien plus, la hausse de l'escompte sur une place ne diffère pas seulement l'échéance de certains paiements à effectuer à l'extérieur ; elle attire momentanément les capitaux étrangers : car les banquiers du dehors font passer une partie de leurs disponibilités sur la place endettée, afin de profiter du taux élevé de l'escompte. Et cette intervention rétablit l'équilibre du change (1).

Généralement, c'est la banque d'émission qui élève la première son taux d'escompte ; car, s'il faut faire des exportations d'or, c'est à son encaisse que l'on s'attaque tout d'abord ; et les autres banques sont le plus souvent obligées de suivre son exemple, parce que, exposées à faire réescompter leur papier, elles risqueraient de perdre la différence entre leur taux d'escompte et celui, plus élevé de la banque d'émission (2).

De cet exposé il ressort, en résumé, que le problème des règlements avec l'extérieur, ou, en d'autres termes, des changes étrangers entre pays ayant une monnaie commune, consiste surtout à éviter les transports de monnaie métallique. Ceux-ci ne jouent, en effet, qu'un

(1) Parfois même, l'afflux des capitaux étrangers renverse le cours du change et le rend favorable à la place débitrice.

(2) Voir plus haut, 2e section, ch. III, § 4.

rôle minime dans les règlements effectifs (1). Cependant, c'est la possibilité d'effectuer ces transports qui maintient le cours du change dans de strictes limites, et qui détermine par conséquent les conditions essentielles des règlements internationaux dans cette hypothèse.

### § 4. — Règlements entre pays n'ayant pas une monnaie commune.

Le problème est bien différent lorsque, entre les pays intéressés, il n'existe pas de monnaie commune. Sans doute, des lettres de change sont également tirées entre eux. Mais elles ne sont pas négociées dans les mêmes conditions, et, lorsque la compensation du change devient impossible, un moyen de règlement commun fait défaut. Nous allons considérer successivement les deux cas les plus importants, et envisager les conditions du change, d'abord entre pays à monnaie d'or et pays à monnaie de papier, puis entre pays à monnaie d'or et pays à monnaie d'argent.

a) *Règlements entre pays à monnaie d'or et pays à monnaie de papier.* — Il convient d'observer tout d'abord que les pays à monnaie de papier reçoivent volontiers de l'or des pays étrangers, et par conséquent que l'absence d'une monnaie commune ne pose de problème spécial que relativement à ces pays, dont le papier n'a aucune valeur à l'extérieur (2).

Cela dit, on doit distinguer deux cas :

(1) Ainsi, le commerce extérieur de la France, qui dépasse actuellement 13 milliards de francs (commerce spécial), ne donne lieu qu'à un mouvement de numéraire de quelques centaines de millions.

(2) Il ne s'agit pas, bien entendu, des pays à circulation de papier ayant adopté et réalisé le système du *gold exchange standard* ou de la *réserve d'or*.



Premier cas : le pays à monnaie de papier a un *excédent de dettes* à régler à l'extérieur. Ne possédant pas de monnaie qui ait cours au dehors, les banquiers de ce pays ne peuvent recourir qu'à des expédients onéreux : vendre, par exemple, des valeurs mobilières cotées à l'étranger, s'ils en détiennent, ou obtenir un crédit, dans l'attente d'un revirement qui rende le pays créancier de l'étranger.

Deuxième cas : le pays à monnaie de papier a un *excédent de créances* sur l'étranger. Sa situation paraît alors beaucoup plus favorable : car les lettres de change tirées de ce pays sur les nations à monnaie d'or doivent, en principe, suffire amplement à compenser ses dettes.

Cependant, même dans cette hypothèse, le cours du change subit souvent des oscillations déréglées : c'est que, lorsque nous parlons d'un excédent de créances, nous faisons allusion à un exercice d'une certaine durée, d'une année par exemple. Mais, dans l'intervalle, il peut arriver fréquemment aux habitants de ce pays d'avoir un excédent de dettes à liquider — car on n'attend pas, pour cela, la fin de l'année — ; et, comme ils n'ont pas, dans ces moments-là, d'or à leur disposition, ils ressentent l'absence d'une monnaie extérieure. L'impossibilité de recourir à un envoi de numéraire fait disparaître la limite du *gold point* de sortie. Et les détenteurs de traites peuvent alors exiger des débiteurs de l'étranger des *primes* exorbitantes par rapport à la parité légale existant entre la monnaie locale et l'or. Cette éventualité peut être prévue et attendue par des spéculateurs, qui achètent les lettres de change sur l'étranger aux époques d'exportation (1), et qui les acca-

(1) Ainsi, au Brésil où il y a deux grands produits d'exportation, le café d'abord, puis le caoutchouc, les spéculateurs ont longtemps

parent, pour les revendre aux moments où il y a un solde à liquider à l'extérieur.

Ainsi, même lorsqu'un pays à monnaie de papier a une balance des comptes normalement créditrice, il ne peut avoir de change stable qu'à la condition d'acquérir un mécanisme régulateur qui prévienne la spéculation, et qui recueille les traites émises aux périodes créditrices pour les revendre à un taux fixe aux périodes débitrices (1).

b) *Règlements entre pays à monnaie d'or et pays à monnaie d'argent.* — Ici encore, nous avons à considérer deux hypothèses, dont la première ne correspond plus aujourd'hui qu'à une réalité historique, mais présente un intérêt théorique trop considérable pour qu'il soit permis de la passer sous silence.

a) *Cas où il existe des pays bimétallistes* (*stricto sensu*). — La présence de pays bimétallistes assure la stabilité des changes entre les pays qui appartiennent au monométallisme-or, et ceux qui appartiennent au monométallisme-argent. En effet, une nation bimétalliste possède à la fois les deux monnaies, et peut régler ses comptes à la fois avec les pays à monnaie d'argent et avec les pays à monnaie d'or : non seulement elle a la faculté s'il y a lieu, d'envoyer en paiement l'un ou l'autre de ces métaux, mais surtout, *grâce à la double frappe libre*, elle peut recevoir en paiement les espèces

acheté les traites à bon compte aux époques des récoltes, pour les revendre beaucoup plus cher dans l'intervalle.

(1) C'est ce qui semble s'être passé au Brésil, où la caisse de conversion ne paraît jouer qu'un rôle accessoire, mais où la spéculation sur les traites a été enrayée, depuis quelques années, par l'intervention de la Banque nationale. Voir Maurice Lévy, *Le change au Brésil*, dans la revue *France-Amérique*, nov. 1910. Une intervention analogue du gouvernement modère actuellement les oscillations du change en Espagne. Cf. B. Nogaro, *Le problème du change espagnol*, Rev. écon. intern, octobre 1910 et G. Roux, *Le change espagnol et son amélioration récente*, th., Montpellier, 1911.



étrangères d'argent aussi bien que d'or. Ainsi, tant que la France a admis les deux métaux à la frappe libre, elle pouvait recevoir en paiement aussi bien des roupies de l'Inde ou des dollars mexicains que des souverains anglais, les uns et les autres étant également convertibles en monnaies françaises : les limites de ses changes étaient, suivant l'occurrence, son *gold point* ou son *silver point*, d'entrée ou de sortie.

Cette stabilité dans les changes de la nation bimétalliste était partagée par les pays monométallistes-or et monométallistes-argent dans leurs rapports entre eux. Ainsi, à l'époque où la France était au régime de la double frappe libre, l'Angleterre pouvait éventuellement prendre, dans la circulation française, de l'argent pour ses règlements dans les pays qui ne recevaient que ce métal, en envoyant de l'or en France ; inversement, elle pouvait se procurer de l'or — seul métal pouvant être converti chez elle en monnaie nationale — en envoyant frapper en France l'argent reçu par elle des pays à étalon d'argent. Un *gold point* plus un *silver point* d'entrée ou de sortie, selon les cas, *constituaient la limite extrême* des changes entre pays à monnaie d'or et pays à monnaie d'argent.

b) *Cas où il n'existe pas de pays bimétallistes.* — L'argent n'étant plus admis à la frappe libre concurrement avec l'or, dans les nations qui étaient autrefois bimétallistes, il n'y a plus, entre pays à étalon d'or et pays à étalon d'argent, ni monnaie commune, ni moyen de convertir l'argent en or à un taux fixe, et les pays à étalon d'argent, comme les pays soumis au régime du papier-monnaie n'ont plus de monnaie à envoyer en paiement aux pays à monnaie d'or.

Ils peuvent, sans doute, continuer à y envoyer de l'argent ; mais ce métal, n'étant plus reçu à la frappe libre, est acheté comme une marchandise quelconque, à un cours essentiellement variable.

Réciproquement, si le pays à étalon d'argent continue à recevoir en paiement de l'argent venant de l'extérieur (soit qu'il frappe librement les lingots ou monnaies étrangères, soit qu'il les admette tels quels dans sa circulation), les nations étrangères s'acquittent vis-à-vis de lui avec un moyen de règlement acheté au cours du marché (1).

En ce cas, le cours du change entre nations à étalon d'or et nations à étalon d'argent *est réglé par le cours, en or, du* MÉTAL *argent, et suit à peu près ses oscillations.*

Il ne se relève à un taux supérieur que si le pays à monnaie d'argent cesse de recevoir en paiement l'argent étranger, et s'il dispose, en tout temps, pour ses propres règlements à l'extérieur, d'un autre moyen de paiement (généralement par l'adoption du régime de la réserve d'or) (2).

### § 5. — Rôle des valeurs mobilières dans les règlements internationaux.

Quoique l'or soit aujourd'hui la monnaie internationale par excellence, il a, dans les *valeurs mobilières*, et surtout dans les *coupons* de valeurs mobilières, un succédané important et avantageux, dans les relations entre un certain nombre de pays.

(1) En fait, le cours commercial actuel de l'argent est inférieur de moitié environ à son taux d'admission antérieur dans les monnaies : il correspond approximativement à un rapport de 1 à 32 entre l'or et l'argent, au lieu de 1 à 15 1/2.

(2) Sur les changes des pays à monnaie dépréciée, les ouvrages fondamentanx, en dehors du livre déjà cité de Goschen, sont ceux de M. P. REBOUD, *Essai sur les changes étrangers* et de M. ANSIAUX, *Principes de la politique régulatrice des changes.* — On trouvera, de plus, une précieuse documentation dans l'étude de M. René THÉRY, *Rapport des changes avariés et des règlements extérieurs*, th. Paris, 1912. — Pour suivre les problèmes monétaires, consulter la revue l'*Economiste Européen*, dirigée par M. Edmond THÉRY.



Il y a, en effet, des valeurs mobilières qui sont dites *internationales*, parce qu'elles sont cotées à la fois sur plusieurs des grandes places financières, telles que Paris, Londres, Bruxelles, Berlin, Vienne, St-Pétersbourg, Rome, Madrid, New-York. Ces valeurs, étant cotées sur plusieurs places, peuvent être expédiées de l'une d'elles pour être vendues sur une autre, où elles sont converties en monnaie : elles peuvent donc fournir un moyen de paiement extérieur (1). Nous verrons même plus loin (2) que cela s'accomplit en partie d'une façon automatique.

En outre, les coupons de ces valeurs peuvent être touchés sur l'une quelconque des places où elles sont cotées (ils sont souvent payables en or, ou du moins à un taux de change fixe) : dès lors, ceux qui les détiennent ont une créance qui peut être encaissée, soit *dans un pays, soit dans un autre, suivant les circonstances.* Les coupons de valeurs internationales sont donc, entre les mains des banquiers, des moyens de paiement plus commodes et plus économiques que les matières d'or. Aussi leur emploi tend-il à restreindre beaucoup les envois de numéraire, et à diminuer l'amplitude des oscillations du change (puisqu'il en coûte beaucoup moins d'envoyer des coupons que d'envoyer de l'or), du moins dans les règlements entre pays qui possèdent des marchés financiers ouverts aux titres internationaux (3).

(1) Ainsi, il semble bien que les banquiers espagnols aient eu longtemps recours, pour leurs paiements à l'étranger, à l'*Extérieure*, qu'ils vendaient ou envoyaient à Paris en couverture de leurs tirages.

(2) Voir plus loin, sur les arbitrages et l'équilibre des échanges internationaux, 5e sect., chap. I, § 4.

(3) On trouvera, sur ce point, des renseignements précieux dans

diverses études de M. R. G. Lévy, et notamment dans son rapport au congrès des valeurs mobilières (t. IV, n° 89) intitulé : *le rôle des valeurs mobilières dans le commerce international et dans les règlements financiers internationaux*. Il y a également des données très précises dans un savant rapport de M. Edmond Théry, sur *le change et les valeurs mobilières*, dans la même collection (t. IV, n° 59).

# CHAPITRE II

## L'INTERPRÉTATION DES PHÉNOMÈNES MONÉTAIRES ET LA THÉORIE DE LA MONNAIE

### § 1. — Les phénomènes monétaires de l'époque contemporaine.

Nous avons défini plus haut les principaux systèmes monétaires contemporains ; nous venons d'étudier, dans le chapitre précédent, les relations qui s'établissent entre des systèmes monétaires différents, par suite des règlements internationaux. Grâce à ces notions, il va nous être possible désormais d'interpréter les phénomènes monétaires, et de nous faire une idée plus précise du rôle et de la nature de la monnaie.

La complexité de chaque système monétaire, la coexistence à une même époque de systèmes monétaires différents, et les changements résultant, dans les relations monétaires entre divers pays, des transformations survenues dans le régime monétaire de chacun d'eux sont autant de circonstances qui ont donné lieu à des phénomènes que l'économiste doit expliquer, — et qui ne s'expliquent, d'ailleurs, qu'en envisageant le fonctionnement combiné des divers systèmes et leur évolution.

C'est donc ce fonctionnement et cette évolution que nous allons exposer brièvement tout d'abord, en nous limitant, d'ailleurs, à la période contemporaine (1).

Le début du XIXe a été marqué par l'adoption générale du régime de la *frappe libre*, appliqué à un ou à deux métaux. Nous avons dit plus haut que la frappe libre consiste, de la part de l'Etat, à recevoir tout lingot qui lui est présenté, en restituant au porteur un *poids égal* d'espèces monnayées.

Nous avons noté aussi que l'adoption de ce système excluait toute idée de tarification des monnaies : l'Etat désormais se borne à remettre en circulation les lingots qu'il a reçus, après les avoir divisés, et leur avoir donné une forme plus commode. Quant à la mention du nombre d'unités monétaires (une livre, vingt francs, etc.), qui est apposée sur les pièces, ce n'est, après tout, qu'une affirmation du poids de la pièce, — puisque l'unité de compte elle-même est définie *une fois pour toutes* par un certain poids de métal fin.

Dans ces conditions, il semblait que le cours des monnaies dût se fixer librement, comme celui d'une marchandise quelconque, et il paraissait illogique d'établir

(1) Nous nous limitons ici au régime monétaire de la période contemporaine, parce qu'il repose réellement sur un principe nouveau — la frappe libre — d'où vont résulter des phénomènes assez différents de ceux de l'ancien régime, et que, d'ailleurs, cette étude suffit à nous donner une idée exacte du rôle et de la nature de la monnaie. — Sur les phénomènes de la fin de l'ancien régime et la crise des assignats, Cf. B. NOGARO et W. OUALID. *L'évolution du commerce, du crédit et des transports* depuis la fin du XVIIIe siècle. — Sur la période du Moyen-Age, lire l'ouvrage de M. BRIDREY, *Nicole Oresme, Essai sur la théorie de la monnaie au* XIVe *siècle*, th., Caen, 1906 et celui de M. A. LANDRY, *Essai économique sur les mutations des monnaies de Philippe le Bel à Charles VII*, qui utilise les résultats des travaux antérieurs des historiens, et en tire, le premier, les conclusions théoriques qu'ils comportent.



un rapport légal d'échange constant entre des monnaies faites de deux métaux différents, — dont les cours semblaient devoir être aussi indépendants l'un de l'autre que celui de deux marchandises, répondant à un même besoin mais différentes, comme le café et le thé, par exemple.

Ce fut à titre d'expédient pratique — et avec l'idée que le rapport légal devrait être fréquemment modifié — que le législateur français de l'an XI décida d'adopter un système qui combinait l'existence d'un rapport légal (1 à 15 1/2) entre les monnaies d'or et d'argent avec la frappe libre des deux métaux. (Système du bimétallisme proprement dit).

La contradiction intime que semblait comporter le régime bimétalliste, non moins que la diversité des systèmes monétaires, paraissait de nature à donner naissance à certains phénomènes monétaires, — et notamment à des fluctuations notables entre les cours respectifs des deux métaux, exigeant des modifications fréquentes du rapport légal entre les monnaies d'or et d'argent.

Bien plus, tandis qu'un grand nombre de pays d'Europe et d'Amérique adoptaient le bimétallisme, il existait des pays qui n'admettaient que l'or à la frappe libre — notamment l'Angleterre — et d'autres qui ne recevaient que l'argent.

Cependant, le *bimétallisme a pu fonctionner pendant trois quarts de siècle sans que les pays qui l'avaient adopté fussent, pour la plupart, contraints de modifier leur rapport d'échange légal entre les pièces d'or et d'argent. En outre, pendant cette période, les cours du métal or et du métal argent sont restés, même en dehors des pays bimétallistes, dans une relation correspondant, à très peu de chose près, au rapport légal établi dans les pays bimetallistes d'Europe*. (La cote de l'argent à Londres n'a oscillé, dans cette période, qu'entre des limites correspondant à un rapport de 1 à 15 et de

1 à 16 entre les deux métaux). Les seuls phénomènes importants qui aient attiré l'attention, dans les pays bimétallistes ont été un *drainage alternatif* de l'or et de l'argent vers l'extérieur, et une *prime alternative* des deux métaux *en vue du change extérieur* (1). (Dans les échanges intérieurs, ils n'ont pas cessé de circuler avec une valeur conforme au rapport légal).

C'est seulement vers *1873* que le cours de l'argent a commencé à s'affaisser en-deçà de la limite correspondant au rapport de 1 à 16, pour n'y jamais remonter : c'est la période dite de la *dépréciation de l'argent*. A partir de cette même époque, les pays qui pratiquaient le bimétallisme *ont cessé d'admettre l'argent à la frappe libre*, tandis que d'autres nations adoptaient formellement le régime de l'étalon d'or.

*Les changes sont alors devenus très instables* entre les pays à monnaie d'or et ceux qui, par suite de leur régime monétaire légal (pays à étalon d'argent) ou de fait (pays bimétallistes ayant perdu leur or) ne disposaient que *d'argent*. — Les pays à monnaie d'argent sont ainsi venus s'ajouter aux quelques pays à monnaie de papier pour grossir considérablement le groupe des Etats *à monnaie dépréciée* (2).

Après des campagnes infructueuses pour rétablir le bimétallisme (3), en le généralisant, les nations affectées par la dépréciation de l'argent se sont efforcées,

(1) Entre 1814 et 1875, il n'y a eu que quatre grandes périodes d'oscillations alternatives, voir plus loin, p. 265.

(2) Voir Edmond THÉRY, *La crise des changes*, Paris, 1894.

(3) Principalement entre 1878 et 1892. Ces campagnes furent surtout ardentes aux Etats-Unis, où les producteurs d'argent y étaient directement intéressés, et où elle prirent l'allure de campagnes politiques. Consulter notamment l'étude de M. R. LAFARGE, *La politique monétaire des pays producteurs d'argent et les campagnes bimétallistes en Europe*, dans *Questions monétaires contemporaines*.



une à une, à partir de 1892, — aussi bien que les pays à monnaie de papier — de retrouver la stabilité de leurs changes. Les unes (Russie, Japon, etc.), ont changé complètement leur système monétaire, introduit de l'or dans leur *circulation intérieure*, et adopté *l'étalon d'or* (1). Les autres se sont simplement procuré une *réserve d'or en vue des règlements avec l'extérieur*, de façon à pouvoir maintenir un *change fixe* entre la circulation intérieure d'argent ou de papier et l'or, monnaie extérieure (2). (Pays d'Extrême-Orient, de l'Amérique du Sud).

Il y a donc, en somme, trois grandes catégories de phénomènes monétaires à expliquer dans la période contemporaine :

1° Les phénomènes résultant du fonctionnement du bimétallisme à l'intérieur et à l'extérieur.

2° La dépréciation du métal argent.

3° La dépréciation de divers systèmes monétaires, et s réformes qui en sont résultées.

### § 2. — Les éléments classiques de l'interprétation des phénomènes monétaires : théorie quantitative et loi de Gresham.

On a longtemps admis que les phénomènes monétaires s'expliquaient par les notions les plus simples et les plus générales de l'économie politique.

Comme les phénomènes monétaires sont, en somme, des phénomènes relatifs à la *valeur* des monnaies, on a pensé à les expliquer par la « loi de l'offre et de la demande », que l'on a appliquée à la monnaie, d'une façon

(1) Voir Christian PAULTRE. *La question monétaire en Chine et au Japon* dans *Questions monétaires contemporaines*.

(2) C'est le régime du *gold exchange standard*, ou de la *réserve d'or*, défini plus haut.

abstraite sous le nom de *théorie quantitative*. En effet, on constate généralement, sur un marché, que le prix, c'est-à-dire *la valeur d'une marchandise* exprimée en monnaie, *hausse* quand les acheteurs sont *plus* nombreux, ou plus riches, en d'autres termes, quand il y a *plus de monnaie* sur le marché, et qu'elle baisse dans le cas contraire. On peut dire aussi bien, si l'on envisage désormais la monnaie et non la marchandise, que la *valeur de la monnaie diminue* (1) quand la monnaie elle-même est plus abondante, et qu'elle augmente quand elle est plus rare. On arrive ainsi à une formule simple : *la valeur de la monnaie varie en raison inverse de sa quantité* (d'ou

(1) Notons que hausse des prix et diminution de valeur de la monnaie, ou baisse des prix et augmentation de valeur de la monnaie sont des expressions synonymes : le prix, en effet, exprime le rapport d'échange existant entre la monnaie et les marchandises par le nombre d'unités monétaires : donc, plus le prix est élevé, plus il faut en donner pour une même marchandise, et moins vaut chaque unité de monnaie. — Il est donc incorrect de dire qu'une hausse ou une baisse de valeur de la monnaie provoque une variation inverse des prix : il n'y a pas là une relation de cause à effet, mais l'expression d'une synonymie. On ne peut pas dire davantage que la valeur des marchandises peut varier sans modifier la valeur à la monnaie : car un changement de valeur des marchandises en général suppose nécessairement un changement inversement corrélatif des prix ; et un changement, même dans la valeur de quelques marchandises, modifie la moyenne des prix, ou, autrement dit, la valeur moyenne de la monnaie ; et si l'on dit que la valeur des marchandises baisse ou s'élève, on ne peut donc sans contradiction affirmer que celle de la monnaie n'a pas varié : pas plus que l'on ne saurait soutenir qu'un plateau d'une balance reste immobile quand l'autre s'abaisse ou s'élève. La valeur d'échange entre la monnaie et les marchandises est un *rapport* qui ne peut manquer de varier quand un de ses termes varie : on peut seulement se demander si la *cause* de cette variation est relative aux marchandises ou à la monnaie. — Sur ce dernier problème, consulter E. DOLLÉANS. *La monnaie et les prix* dans *Questions monétaires contemporaines*, Paris, Larose et Ténin, 1906.



la dénomination de théorie *quantitative*), qui n'est autre chose qu'une expression de la loi de l'offre et de la demande *vue du côté de la monnaie*.

Cette conception, tirée d'une observation courante, un peu hâtivement généralisée d'ailleurs, à paru longtemps suffire à l'interprétation des variations qui se produisent dans la valeur des monnaies. Ainsi, on expliquait tout naturellement — et sans procéder à une vérification statistique — la prime d'un *métal* sur l'autre par sa raréfaction relative *par rapport à l'autre*—, par le ralentissement de sa production, par exemple. De même, la *dépréciation* d'une monnaie ou d'un système monétaire était généralement attribuée à la *surabondance* des espèces, et le remède préconisé était nécessairement de restreindre la circulation.

Une autre formule rendait compte, d'une façon un peu elliptique, des mouvements des espèces et des variations dans la composition des stocks monétaires consécutifs aux fluctuations qui se produisent dans la valeur des monnaies ; cette formule, connue sous le nom de « loi de Gresham » est la suivante : « la mauvaise monnaie chasse la bonne ». Cette proposition s'explique d'ailleurs aisément : lorsque deux monnaies se trouvent avoir *une même valeur légale*, mais que l'une d'elles a une valeur *commerciale* supérieure, cette dernière disparaît, soit parce que les particuliers préfèrent la conserver, soit parce qu'elle est exportée. C'est ainsi que les pièces d'or et d'argent disparaissent souvent devant le papier-monnaie ; c'est ainsi que les pièces lourdes ou de poids droit sont expédiées à l'étranger, où on ne les accepte que pour leur poids de métal, tandis que les pièces frayées restent dans la circulation intérieure, où elles sont acceptées, malgré l'usure, pour la valeur mentionnée par l'empreinte, tant que celle-ci est reconnaissable ; c'est ainsi encore que l'or et l'argent ont été alternativement

drainés des pays bimétallistes au cours du XIX[e] siècle.

La *théorie quantitative* et *la loi de Gresham* reposent sur des observations initiales exactes. Toutefois, elles ne suffisent pas pour interpréter les phénomènes monétaires. La dernière, en effet, dans sa formule laconique, constate les conditions dans lesquelles s'effectuent certains mouvements monétaires plutôt qu'elle n'en donne l'explication. Quant à la première, elle constitue, le plus souvent, une application trop abstraite de l'idée de l'offre et de la demande pour fournir une explication exacte et précise des phénomènes envisagés.

Nous allons voir, en effet, que les phénomènes monétaires ne sont pas seulement des phénomènes relatifs à la valeur de la monnaie, mais aussi, le plus souvent, à la *conversion d'une monnaie dans une autre monnaie*, et, partant, au rapport d'échange qui s'établit entre elles. Il ne suffit donc pas d'envisager la *quantité* de la monnaie que l'on considère pour expliquer les fluctuations de sa valeur ; il faut encore rechercher *par rapport à quoi cette quantité varie* : si c'est par rapport à l'ensemble des marchandises, ou plutôt *par rapport à une autre monnaie* ; et, dans ce cas, il faut encore rechercher qu'elles sont les *circonstances qui déterminent la quantité des monnaies à échanger*.

Ce sont ces facteurs fort complexes que nous allons essayer de mettre en relief dans l'interprétation des trois grandes catégories de phénomènes monétaires indiquées plus haut (1).

(1) On trouvera une expression remarquable des principes classiques, d'ailleurs renouvelée par l'emploi de la méthode mathématique et par une utilisation fort ingénieuse des données statistiques, dans l'ouvrage de M. A. Aupetit, *Essai d'une théorie générale de la monnaie*, th. Paris, 1901. — Sur la critique de la théorie quantitative et surtout de certaines de ses formules, voir l'article de M. Mongin, *La monnaie et la mesure des valeurs*, dans la *Rev. d'éc. polit.*, 1897, p. 144, et aussi B. Nogaro, *Le rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative*, th. Paris, 1904, et B. Nogaro, *Contribution à une théorie réaliste de la monnaie* (*Rev. d'éc. polit.*, oct. 1906) : enfin les *Principles of Money*, de Laughlin, précieux surtout par une bibliographie très abondante et par de nombreux graphiques relatifs aux variations des prix, et l'article de H. E. Barrault, *Les théories antiquantitatives de la monnaie.* (*Rev d'hist. des doctrines écon. et sociales*, 1910, n° 3).



## § 3. — L'explication positive des phénomènes monétaires contemporains.

1° *Le fonctionnement du bimétallisme.* — Pendant les trois premiers quarts du XIX[e] siècle, le bimétallisme, adopté par un assez grand nombre de nations d'Europe et d'Amérique, a fonctionné d'une façon régulière à l'intérieur de ces pays, et a, en outre, véritablement dominé les relations monétaires internationales.

Le maintien, — du moins dans la plupart des pays bimétallistes — du rapport légal adopté à l'origine peut être, en lui-même, considéré comme un phénomène notable, si l'on tient compte, qu'il n'avait été établi primitivement que comme un expédient, et que ses créateurs le considéraient comme reposant sur une contradiction intime. La possibilité, pour les particuliers, de se procurer des pièces d'or contre des pièces d'argent, ou inversement, suffit toutefois à expliquer que les échanges aient continué à s'effectuer, à l'intérieur du pays, sur les bases du rapport légal primitivement adopté.

Mais il reste à rendre compte de plusieurs autres catégories de phénomènes relatifs au fonctionnement du bimétallisme. Ce sont : 1° La *prime alternative, pour le change extérieur*, et le drainage alternatif des deux métaux dans les pays bimétallistes ; 2° La *faible amplitude* de cette prime et la stabilité approximative, en dehors des pays bimétallistes, des cours respectifs des deux *métaux* (1).

(1) Entre 1814 et 1873, on peut distinguer quatre périodes seu-

1° Le premier phénomène n'était pas pour surprendre les esprits imbus de la théorie classique, et il semblait pouvoir s'expliquer par la théorie quantitative. Le métal qui faisait prime devait être le moins abondant, celui dont la production se ralentissait; et, s'il prenait la fuite, c'était en vertu de la loi de Gresham, ou, si l'on veut, par l'attraction même de la prime. Cependant, il est manifeste que cette explication est insuffisante : en effet, entre 1820 et 1850 — pendant la moitié environ de la période considérée — la production de *l'or* a été s'accroissant beaucoup *plus* que celle de l'argent, et cependant c'est l'or, et non l'argent, qui a fait *prime* (1).

C'est que le rapport de valeur entre les deux métaux n'était pas, à vrai dire, déterminé par leurs quantités respectives, mais par *la quantité disponible de chacun d'eux relativement aux besoins résultant des échanges extérieurs.*

En effet, la production de l'argent, se concentrait à Londres — marché mondial de l'argent, établi dans un pays monométalliste-or. Quand elle était *plus que suffisante pour régler les dettes existant à l'égard des pays à monnaie d'argent* (principalement l'Inde et les pays d'Extrême-Orient), le reste du stock d'argent était envoyé dans les pays bimétallistes (France, Etats-Unis, etc,), — puisque ceux-ci recevraient indifféremment les deux

lement : de 1814 à 1819, l'argent fait prime ; de 1820 à 1850, l'or fait prime ; de 1851 à 1866, il y a de nouveau prime de l'argent, puis, à partir de 1867, prime de l'or. — La prime de l'un et l'autre métal, a toujours été dans cette période très modérée, n'oscillant qu'entre un rapport de 1 à 15 et un rapport de 1 à 16.

(1) Pour tous les renseignements statistiques relatifs aux métaux précieux et aux monnaies, on peut consulter le *Rapport annuel du directeur de l'administration des monnaies et médailles* de France. Mais on trouve des renseignements beaucoup plus complets dans les deux rapports annuels du directeur de la monnaie de Washington, et surtout dans l'un d'eux, dont le titre exact est : *Annual report of the director of the mint for the fiscal year.*



métaux. Et quand ce stock d'argent était plus que suffisant pour payer les dettes de l'Angleterre à l'égard des pays bimétallistes, les marchands d'argent de Londres, pour se payer, prenaient de l'or en échange dans la circulation de ces derniers, — l'or seul étant admis à la frappe libre en Angleterre, et pouvant seul être définitivement converti en monnaie anglaise. L'or, ainsi recherché pour l'exportation, faisait prime dans les pays bimétallistes.

Quand, au contraire, le stock d'argent qui arrivait des pays producteurs à Londres *ne suffisait pas à payer les dettes à l'égard des pays à étalon d'argent,* il fallait envoyer de l'or dans les pays bimétallistes et le faire frapper pour se procurer en échange des pièces d'argent à exporter. C'était alors l'argent qui était drainé, et qui faisait prime.

On voit donc que le drainage alternatif et la prime alternative des deux métaux dans les pays bimétallistes s'expliquent non pas, à vrai dire, par la production respective de l'or et de l'argent, mais *à la fois par les quantités d'argent produites et par l'état de la balance des comptes entre pays à monnaie d'or et pays à monnaie d'argent* (1).

2° Le deuxième phénomène — la faible amplitude de la prime et la stabilité approximative, en dehors des pays bimétallistes, des cours respectifs des deux métaux — s'explique en examinant de plus près les circonstances dans lesquelles se réglaient les changes entre pays à monnaie d'or et pays à monnaie d'argent. Ainsi qu'il a été exposé plus haut (2), l'existence de nations bimétallistes, possédant un gros stock monétaire, permet aux pays qui

(1) Pour une démonstration plus précise, consulter B. Nogaro, *L'expérience bimétalliste du XIX^e siècle et la théorie générale de la monnaie. Extrait de la revue d'Economie politique*, oct.-nov. 1908. Paris Larose et Ténin.

(2) Voir au chap. précédent, p. 253.

ne possèdent ou ne reçoivent qu'un seul métal de régler leurs changes dans des conditions de stabilité approximative : tant qu'il a existé des pays admettant à la fois l'or et l'argent à la frappe libre, ceux qui, n'ayant que de l'argent, devaient faire passer une somme dans un pays n'admettant que l'or à la frappe libre avaient toujours la ressource de faire convertir leur argent en monnaie d'un pays bimétalliste (écu, ou dollar d'argent par exemple), et de prendre en échange, dans la circulation de ce pays, des pièces d'or, qu'une refrappe permettait de transformer en monnaies de la nation à étalon d'or.

Dans ces conditions, les vendeurs d'argent à Londres n'avaient pas de raisons pour vendre leur métal moins cher qu'ils n'en pouvaient tirer en l'envoyant en France et en l'échangeant au taux de 1 à 15 1/2, contre de l'or. Ils ne pouvaient, réciproquement le vendre plus cher qu'il n'en eût coûté d'envoyer au contraire, de l'or en France et de l'y faire frapper pour se procurer des monnaies d'argent en échange. Voilà pour quelles raisons le rapport commercial de valeur entre le métal or et le métal argent a été maintenu aux environs du rapport légal des pièces d'or et d'argent dans les pays bimétallistes, *tant qu'il a été possible de puiser dans le stock monétaire de ces pays.*

2° *La dépréciation du métal argent.* — Le phénomène de la dépréciation de l'argent, dont on a si longtemps recherché les causes, s'explique essentiellement par la disparition de cet état de choses. Depuis 1867, on était revenu à une période de prime de l'or, par suite de la *diminution des besoins de règlement à l'égard des pays à étalon d'argent.* Un afflux d'argent se produisit dans les pays bimétallistes — dans lesquels on écoulait le surplus inutilisé de la production annuelle — accompagné d'un drainage corrélatif de l'or. A partir de 1873, l'afflux de l'argent à frapper fut tel que les hôtels des monnaies s'en trouvèrent *encombrés*, et ne procédèrent désormais que très lentement aux frappes (1) : des pertes d'intérêt très notables vinrent s'ajouter aux frais de conversion usuels de l'argent en or, et le cours de l'argent à Londres tomba au-dessous de la limite correspondant au rapport de 1 à 16. Là-dessus, les gouvernements des pays bimétallistes, qui redoutaient — à juste titre — un drainage complet de leur or, qui les eût mis au régime de l'étalon d'argent, *ralentirent les frappes* à partir de 1873, puis suspendirent la *frappe libre de l'argent* (1876).

La frappe libre n'a jamais été reprise depuis lors, et *l'on comprend désormais qu'il soit tout à fait impossible de convertir, à un taux sensiblement fixe, le métal argent en or.* Les conditions du marché de l'argent se sont trouvées *radicalement changées*, et le cours de ce métal, fluctuant désormais comme celui d'une marchandise quelconque, est tombé sensiblement à la moitié du cours correspondant à l'ancien rapport légal. (2)

3° *Les pays à monnaie dépréciée, les réformes monétaires et la théorie de la dépréciation.* — La dépréciation du *métal* argent n'a pas affecté le cours des *monnaies* d'argent, dans les pays où la frappe libre a été suspendue, et où il existe un stock d'or amplement suffisant pour faire face aux besoins des règlements extérieurs ; celles-ci continuent à s'échanger conformément au rapport légal ancien (1 à 15 1/2 en France, dans l'Union latine et dans divers autres pays) dans les relations intérieures.

Mais la situation fut toute différente dans les pays qui recevaient l'argent en paiement de l'extérieur, soit parce qu'ils continuaient à admettre ce métal à la frappe

(1) Voir DE FOVILLE, *La monnaie*, p. 58.

(2) Cf. L. POLIER, *La production de l'argent*, et B. RAYNAUD, *De la baisse de l'argent vis-à-vis de l'or*, dans *Questions monétaires contemporaines.*

libre (Inde anglaise, par exemple), soit parce qu'ils acceptaient dans leur circulation des espèces étrangères (1) ou des lingots d'argent (Chine).

Dans ces conditions, on comprend aisément, en effet, que les débiteurs étrangers de ces pays à monnaie d'argent avaient toujours la ressource de se libérer en envoyant à leurs créanciers de l'argent acheté au prix du marché. — Les débiteurs de l'Inde, par exemple, avaient toujours la faculté d'envoyer de l'argent acheté à Londres jusqu'à l'Hôtel des monnaies de Bombay, où il était transformé en roupies, pour payer leurs créanciers. — Inversement, les habitants des pays à monnaie d'argent en étaient réduits, lorsqu'ils n'avaient pas d'autre moyen de règlement, à vendre leur argent *au cours du marché* pour se procurer l'or nécessaire à leurs paiements extérieurs. *Le cours du change sur les pays à étalon d'argent suivit nécessairement les fluctuations et la baisse du métal argent.*

C'est ainsi que les pays à monnaie d'argent vinrent allonger considérablement la liste des Etats à monnaie dépréciée.

Il y a, en effet, des pays où la circulation est composée principalement de *papier-monnaie*, c'est-à-dire de billets de papier inconvertibles, dont chacun avait été émis *à l'origine en représentation d'une certaine somme de monnaie métallique*, mais dont la valeur, au change extérieur, s'est progressivement abaissée au-dessous de cette somme. En effet, les habitants de ces pays n'ayant pas d'or à leur disposition pour opérer leurs règlements à l'extérieur, le *cours du change n'y peut pas être limité par le gold point*, c'est-à-dire par les frais d'expédition de la somme due en pièces ou en lingots d'or. Il subit donc des *oscillations déréglées, au cours desquelles il*

(1) Les piastres mexicaines notamment, qui eurent longtemps cours dans la plupart des pays d'Extrême-Orient.



*s'abaisse généralement très au-dessous de la parité primitive* du papier-monnaie avec le métal.

Par la réunion de ces deux catégories de pays à monnaie dépréciée, il arriva donc que les cas de dépréciation cessèrent d'être exceptionnels, et que les rapports monétaires entre pays à étalons différents, au lieu d'être dominés et stabilisés par le bimétallisme, se trouvèrent déréglés par suite de l'absence de tout moyen d'échange normal entre les pays qui disposaient d'un stock d'or, et ne recevaient que de l'or, et ceux qui, au contraire, ne possédaient pas la seule monnaie internationale qui existât désormais : l'or.

Le problème de la dépréciation, qui attirait désormais d'une façon toute particulière l'attention des économistes, était précisément de ceux qui semblaient se résoudre par des principes très simples. En vertu de la théorie quantitative, une monnaie dépréciée était présumée surabondante, et le remède à la dépréciation semblait être dans la raréfaction progressive de la monnaie considérée. L'expérience semblait, d'ailleurs, confirmer cette conception : la dépréciation fantastique des *assignats* révolutionnaires était manifestement le résultat de la folle exagération des émissions. — Et il n'est pas douteux que, dans ce cas, la surabondance de la monnaie donne une explication simple et à peu près suffisante de la dépréciation —.

Mais l'examen minutieux des phénomènes de dépréciation contemporains montre qu'il s'agit de cas sensiblement différents, et plus complexes. La dépréciation affecte souvent non pas une monnaie mais l'ensemble d'un *système monétaire* (ainsi en Espagne, où la monnaie intérieure d'argent ou de papier, subit une égale perte au change). Cette dépréciation ne *se manifeste* d'ailleurs d'une façon *certaine* (1), qu'à l'occasion des paiements à

(1) On dit bien aussi que la dépréciation de la monnaie se tra-

l'extérieur, et en tous cas ne *se mesure* exactement que par la *perte au change* de la monnaie locale, ou, en d'autres termes, par la *prime* qu'il faut payer pour avoir de l'or ou des traites libellées en or. Elle a évidemment sa cause immédiate dans l'*absence du stock d'or* qui serait nécessaire pour imposer aux fluctuations du change la limite du *gold point* de sortie.

Dès lors, il apparaît que la raréfaction de la monnaie locale est une mesure qui ne correspond pas exactement aux circonstances : retirer du papier ou de l'argent n'est nullement la même chose que rendre de l'or (1).

L'étude précise des réformes monétaires par lesquelles la plupart des pays à monnaie dépréciée sont arrivés aujourd'hui, en tâtonnant, à stabiliser leurs systèmes monétaires par rapport à l'or, montre bien qu'il fallait, avant tout, *modifier les conditions du change* de façon à en limiter les fluctuations. Lorsque, en 1893, les réformateurs du système monétaire de l'Inde anglaise suspendirent la frappe libre de la roupie, ils pensèrent, conformément aux idées théoriques courantes, remédier à la dépréciation par la raréfaction progressive des roupies qui en résulterait ; mais la mesure prise eut sur le cours de la roupie une influence infiniment plus directe : elle empêcha désormais les débiteurs étrangers de l'Inde de s'acquitter en y envoyant à frapper des lingots d'argent achetés au cours du marché ; elle dissocia ainsi le cours de la roupie de celui du métal argent, et mit fin, dans les circonstances propres à l'Inde, à la principale cause de dépréciation de la monnaie de ce pays (1).

duit par une hausse générale des prix dans le pays : cependant, il semble bien, dans les cas actuels, qu'il s'agisse surtout d'un phénomène *consécutif à l'irrégularité du change* : en effet, les importateurs, obligés de payer une prime pour se procurer de l'or ou des traites sur l'étranger, paient plus cher les marchandises qu'ils achètent à l'étranger, et, conséquemment, les revendent plus cher. La hausse du prix des marchandises importées peut, d'ailleurs, se répercuter plus ou moins sur les autres.

(1) Là-dessus, voir B. NOGARO, *Les dernières expériences monétaires et la théorie de la dépréciation*, Rev. écon. intern. septembre 1908.



Grâce aux nombreuses tentatives qui ont été faites, depuis les dernières années du XIX^e siècle, pour remédier à la dépréciation, on peut établir aujourd'hui avec précision *dans quelles conditions un pays peut rendre à son système monétaire un rapport stable avec la monnaie d'or* (2).

S'il s'agit d'un pays à monnaie d'argent, une condition essentielle est d'abord la suppression de la frappe libre, ou du régime de la monnaie pesée, ou encore la prohibition de toute introduction de monnaie étrangère, en ce qui concerne l'argent : car on enlève ainsi aux étrangers la faculté de se libérer au moyen de ce métal déprécié, et d'abaisser le cours du change au niveau d'un *silver point* instable.

En outre, qu'il s'agisse d'un pays à circulation d'argent ou à monnaie de papier, il faut pouvoir *fournir* à ses habitants *de l'or ou des traites payables en or à un taux fixe*, et en quantité suffisante pour tous les besoins des règlements extérieurs.

Cette condition peut être réalisée par l'introduction

(1) Voir B. NOGARO, *Les dernières expériences monétaires et la théorie de la dépréciation*. Rev. écon. intern., septembre 1908.

(2) En fait, établir un rapport stable avec la monnaie d'or, c'est mettre fin à la dépréciation, même si la nouvelle parité légale est inférieure à l'ancienne, cette parité étant, de sa nature, arbitraire. Ainsi, en Argentine, la stabilisation a été adoptée au taux de 44 centavos par piastre (au lieu de cent), dans l'Inde, la roupie a été stabilisée à 16 pence (au lieu de 27, parité ancienne). Cette mesure, très générale, s'explique non par l'impossibilité de revenir à la parité ancienne, mais par le désir de ne pas nuire aux exportateurs, habitués à vendre leurs traites sur l'étranger avec une forte prime, et de leur permettre de maintenir leurs prix.

de *gros stocks d'or* dans la circulation, ce qui implique un changement radical du système monétaire (c'est ce qui a été fait, par exemple, au Japon).

Elle l'est aussi bien par la remise aux particuliers de traites *sur l'extérieur*, vendues à un taux fixe, et couvertes, lorsque les nécessités de la balance des comptes l'exigent, par une *réserve d'or*, — accumulée soit dans le pays même, en vue d'une exportation éventuelle, soit à l'étranger. — C'est le système du *gold exchange standard*, ou de *la réserve d'or*.

Dans les deux cas, la stabilité du régime monétaire dépend de l'équilibre de la balance des comptes : puisqu'une balance des comptes trop longtemps déficitaire aurait pour résultat de draîner à l'étranger l'or mis en circulation à l'intérieur du pays, ou mis en réserve (1).

(1) Pour plus de détails, consulter notamment les ouvrages déjà cités de MM. REBOUD ANSIAUX, et René THÉRY, et aussi celui de M. DÉTIEUX, *La question monétaire en Indo-Chine*, th. Paris, 1907. Nous nous abstenons de tirer ici des conclusions théoriques relatives à la *nature* de la monnaie. Sur ce point, consulter B. NOGARO, *L'expérience bimétalliste du* XIXe *siècle et la théorie générale de la monnaie*, et aussi, *G. Fr.* KNAPP, *Staatliche Theorie des Geldes*.

SECTION IV

# Le crédit.

---

## CHAPITRE PREMIER

### LA NOTION DE CRÉDIT

**§ 1. — Echanges et crédit. — Le crédit et l'idée d'un transfert de capital. — La nature du crédit.**

Nous avons considéré jusqu'ici le mécanisme des échanges en général, et nous avons eu en vue le cas le plus usuel de l'échange, celui de prestations *simultanément réciproques*, comme dans la vente d'une marchandise payée comptant, — ou même dans une vente à terme, puisque, en ce cas, livraison et paiement sont différés à une *même époque*. Mais il y a aussi des échanges qui consistent, d'une part, dans une prestation immédiate, et, de l'autre, dans une contre-prestation future : tel est le cas de la vente à crédit, où le paiement seul est différé, et encore celui du prêt, où une marchandise est fournie *actuellement* par le prêteur, et où son équivalent sera res-

titué *plus tard* seulement par l'emprunteur. On comprend aisément qu'une telle opération implique, du côté de l'emprunteur une certaine foi en l'avenir, et, du côté du prêteur, une certaine confiance. Aussi dit-on que c'est une opération de crédit (*credere,* croire).

Ainsi, le crédit comprend cette catégorie d'*échanges où une prestation immédiate est faite contre la promesse d'une contre-prestation dans l'avenir*.

Ces échanges, dans lesquels un certain espace de temps sépare les prestations réciproques, jouent un rôle tout particulier dans la vie économique. Ce sont eux qui permettent à des individus, qui ne sauraient utiliser personnellement des biens leur appartenant, de les mettre momentanément à la disposition de leurs semblables, sans les aliéner d'une façon définitive. Ou, d'un autre point de vue, ce sont eux qui permettent à des individus *de se procurer des biens actuels, en échange de biens futurs, qu'ils espèrent acquérir*.

Le crédit fournit ainsi des objets de consommation à ceux qui en ont besoin (*crédit à la consommation,* voir plus loin au troisième livre). Il fournit, aussi et surtout, à ceux qui veulent entreprendre une production nouvelle, les richesses — matières premières, outillage, dans l'industrie ; marchandises, local, dans le commerce, etc., — qui leur sont nécessaires, — ou, du moins, des sommes d'argent avec lesquelles des producteurs se procurent tout cela. Aussi, peut-on dire que les opérations de crédit consistent dans un *transfert de capitaux* des mains du propriétaire dans celles de l'entrepreneur.

Le crédit joue donc un rôle considérable dans la production : il y contribue directement, en faisant passer les capitaux disponibles entre les mains de ceux qui peuvent les employer dans des entreprises ; et indirectement, en stimulant la formation de nouveaux capitaux : car les capitaux prêtés fournissent généralement un revenu à leur propriétaire.



Ce rôle du crédit dans la production est tel que certains auteurs (1) ont cru y voir un facteur de la production venant s'ajouter au capital. Ainsi, un commerçant achète pour 10.000 francs de marchandises, qu'il ne paiera que dans trois mois, à l'échéance de la traite tirée sur lui par son vendeur. Dans l'intervalle, il revend ses marchandises au prix de 15.000 francs. Il semble donc que le crédit de 10.000 francs qui lui a été consenti lui a rapporté le même profit qu'eût fait un capital équivalent. — Et l'on dit en effet couramment dans le monde des affaires, que le crédit vaut du capital. — On ajoute même que, du point de vue social, la productivité du crédit n'est pas moins comparable à celle du capital que du point de vue privé : les sommes dont on dispose en vertu d'un crédit ont, sur les conditions de la demande et sur la production, la même influence que les capitaux propres du consommateur et de l'entrepreneur.

Cependant, il apparaît, en examinant le problème de plus près, que le crédit n'opère pas un dédoublement du capital : tandis que notre commerçant a disposé à son profit des 10.000 francs en marchandises, son vendeur a dû, pendant le même délai, se passer de ces marchandises, ou, si l'on veut, du capital monnayé résultant de leur vente.

Il est vrai que, souvent, le problème se complique d'un élément nouveau : le vendeur peut, en effet, faire escompter la traite tirée sur son client. En ce cas, l'acheteur se trouve en possession de la marchandise

(1) Principalement Mac LEOD, dans sa *Theory of credit* et dans ses *Elements of economics* notamment, p. 304. L'illusion de cet auteur résulte manifestement de l'emploi alternatif de concepts juridiques et de concepts économiques.

sans avoir déboursé de monnaie, et le vendeur se trouve, sous la seule déduction de l'escompte, en possession de la somme de monnaie qui lui est due.

Sans doute, c'est le banquier escompteur qui a fourni cette somme ; mais elle ne lui appartient pas : il l'a prélevée sur des sommes dont il est comptable pour le tout. De sorte que c'est chez lui que semble s'être opéré ce dédoublement de richesse qui ferait naître le crédit à côté du capital : les dépôts qu'il détient sont la propriété des déposants, ils font partie de leur capital ; et, pourtant, une forte part de ces dépôts circule. Cependant, l'idée d'un dédoublement repose ici encore sur une illusion. Il est assez évident, en effet, que l'on ne fait un dépôt en banque que lorsqu'on n'a pas l'intention de retirer immédiatement la totalité de la somme confiée au banquier. Celui-ci sait donc, par expérience, qu'une certaine proportion des sommes dont il est comptable n'est pas destinée — du moins en temps normal — à être réclamée, et il en dispose en faveur des tiers. Mais cette partie des dépôts affectée au crédit n'est autre chose que *la portion de capital circulant non utilisée par ses propriétaires*. Le dédoublement est *purement juridique*, et tient à la nature du dépôt irrégulier, contrat, d'après lequel le banquier est débiteur de la totalité, mais a la faculté de disposer des sommes dues de telle sorte qu'il juge bon, pourvu qu'il reste en état de faire face à ses engagements. En fait, le crédit porte sur un capital monnayé *existant actuellement*, et l'opération de crédit consiste, ici encore, simplement dans le transfert de ce capital.

Et si, finalement, il y a eu accroissement de productivité non pas seulement au point de vue individuel, mais au point de vue social, c'est parce que le crédit a permi d'utiliser des capitaux qui n'eussent pas été utilisés par leurs propriétaires, mais non parce qu'une



même somme a été utilisée à la fois par le prêteur et par l'emprunteur.

Cependant le problème est plus délicat lorsqu'on examine le crédit que font les banques d'admission. Celles-ci font, en effet, leurs opérations d'escompte et d'avances avec des billets ; or, elles arrivent ainsi à fournir du crédit pour des sommes bien supérieures à celles qu'elles ont en dépôt ; donc le crédit ne consiste plus dans un transfert du capital des déposants. Il est vrai que les billets sont en grande partie, la représentation d'une encaisse métallique, par conséquent d'un capital monnayé actuellement existant. Mais la plupart des banques d'émission ont une circulation de billets à découvert, et le crédit fait alors par la banque ne consiste plus dans le transfert à l'emprunteur, sous la forme d'un titre de crédit, d'un capital monnayé.

Il semble donc ici que le crédit soit un élément distinct du capital, et qui s'y ajoute.

On reconnaît cependant, en dernière analyse, que le crédit fait au moyen des billets se réduit encore à un transfert de richesses existantes ; car, si la banque a fait directement crédit à ses emprunteurs au moyen de ses billets, ceux qui reçoivent les billets à découvert lui font crédit à leur tour, puisqu'ils fournissent des marchandises en échange des billets, sans se les faire rembourser en monnaie par la banque.

Mais le crédit fait par le porteur du billet présente, comme nous l'avons déjà noté plus haut) 2e sect., ch. II, §1) des caractères très particuliers : car le porteur ne fait crédit que tant qu'il conserve le billet, et il ne le conserve que tant qu'il n'a pas besoin de l'aliéner. Il peut d'ailleurs le convertir à tout moment en une marchandise quelconque, *comme si ce billet était une monnaie*. Et l'on peut dire finalement que, si la notion de crédit est une, si elle se ramène dans tous les cas, même dans celui

des banques d'émission, à l'idée d'un transfert de capital, le crédit n'en est pas moins obtenu, dans ce dernier cas, par la création d'une sorte de monnaie supplémentaire.

### § 2. — Les divers contrats constituant des opérations de crédit.

Le crédit, avons-nous vu, suppose un échange dans lequel une prestation présente a pour contre-patrie une prestation future. Pour préciser nos idées, il convient de rechercher quels sont, parmi les contrats qui expriment des opérations économiques élémentaires, ceux qui représentent des opérations de crédit.

Certains auteurs citent tout d'abord le louage comme impliquant, de par la nature même des choses louées, une opération de crédit; il est vrai que le service rendu par la chose louée a un caractère continu, que ne saurait avoir la prestation, généralement pécuniaire, fournie en échange, celle-ci ayant lieu périodiquement, par intervalles. Mais la relation existant entre une prestation continue et une prestation s'effectuant par intervalles ne correspond pas exatement à la relation entre une prestation actuelle et une prestation différée. Si le paiement d'un loyer a lieu souvent au bout d'un certain délai, il a lieu fréquemment aussi par anticipation : le propriétaire qui loue une boutique exige le plus souvent son « terme » d'avance ; il ne fait donc pas partie de la catégorie des fournisseurs qui font crédit, et l'on peut ajouter que, cependant, son intention n'est généralement pas de se faire ouvrir un crédit à lui-même par son locataire, mais de se prémunir simplement, de la façon la plus radicale contre tout risque de non paiement Et le fait que les usages — paiement d'avance ou à terme échu varient d'une localité à une autre, ou ne sont pas constants dans une même localité, montre bien



que la date du paiement ne joue pas ici le rôle essentiel qu'elle joue dans une opération de crédit.

Les contrats qui impliquent le crédit ne sont donc pas ceux qui supposent seulement une jouissance prolongée, mais plutôt ceux qui consistent dans un transfert de propriété, suivi de la restitution d'un équivalent dans un délai déterminé ; les plus typiques sont donc : le *prêt* (1), par lequel des choses nécessairement fongibles sont aliénées, à charge pour l'emprunteur de restituer des choses de même nature, et la *vente à crédit*, où une chose quelconque est aliénée immédiatement, moyennant un paiement différé.

Il y a lieu, en outre, de mentionner, parmi les opérations donnant naissance au crédit, le *dépôt en banque*, ou dépôt irrégulier, qui remplit des fonctions économiques tout à fait analogues à celles du prêt.

Enfin, il convient aussi, certainement, dans une très large mesure, lorsqu'on se place au point de vue économique, de considérer, en dépit de leurs caractères juridiques différents, la souscription d'actions, et parfois même de parts de commandite comme constituant des opérations de crédit. Sans doute, en droit, les actionnaires, comme les commanditaires, font partie de la société, et, à ce titre, ils peuvent être considérés comme des co-entrepreneurs agissant avec leurs propres capitaux. Mais, en fait, dans une société en commandite, le chef d'entreprise est le commandité, et le commanditaire n'est le plus souvent qu'un simple bailleur de fonds. De même, dans la société par actions, un très

(1) La souscription de rentes même perpétuelles sur l'Etat rentre naturellement dans la notion de crédit, encore que la contre-prestation promise n'implique pas la restitution du capital, mais seulement le paiement indéfini des intérêts car c'est toujours une contre-prestation différée.

petit nombre d'actionnaires seulement, les fondateurs ou les administrateurs, jouent vraiment le rôle d'entrepreneurs. La masse des actionnaires est formée d'individus étrangers à la direction de l'entreprise, capitalistes en quête de placement, qui ont *confié* leurs capitaux aux administrateurs de la société, et dont le rôle dans l'affaire est strictement limité au contrôle qui revient à un bailleur de fonds. Au total, il n'y a, au point de vue économique, qu'une différence de degré, entre l'actionnaire et l'obligataire, qui est un simple prêteur. L'un et l'autre fournissent immédiatement une somme de monnaie à une entreprise, qui devra la leur restituer ultérieurement, soit à un terme fixé, soit à la dissolution de la société. Dans l'un et l'autre cas, il y a tous les éléments caractéristiques du crédit : l'élément subjectif de confiance et surtout l'intervalle de temps séparant la prestation de la contre-prestation ; et il y a, enfin, à un autre point de vue, un transfert de capital, privant le prêteur de son usage au profit de l'emprunteur : et cela reste vrai, encore que, en négociant ses titres, le détenteur de valeurs mobilières, puisse céder sa place à un tiers ; car, si la personne change, l'opération reste la même.

La véritable nature économique de la souscription d'actions apparaît, d'ailleurs, nettement lorsque l'on étudie son mécanisme pratique. Cette souscription s'opère, en effet, pour la plus grande part, par les mêmes voies que la souscription d'obligations et de fonds publics. Et nous verrons qu'elle constitue non seulement l'une des manifestations, mais la manifestation la plus importante du crédit à la production ; car elle permet de recueillir les capitaux disponibles pour les faire passer aux entreprises qui se créent.



### § 3. — La monnaie, instrument primordial du crédit.

On peut dire que tous les contrats qui représentent une opération de crédit de quelque importance pratique sont des contrats pécuniaires, en d'autres termes, des contrats où l'une au moins des prestations a pour objet une somme d'argent (1). Et, en effet, si c'est sous la forme de monnaie que la richesse se conserve et s'accumule le plus aisément, c'est aussi sous cette forme qu'elle se prête le mieux à un transfert, et que son transfert est le plus utile : peu encombrante de sa nature, et souvent transmise par simple jeu d'écriture, la monnaie est, de toutes les richesses, celle qui se déplace le plus facilement, et la seule qui puisse être également utilisée par tout preneur, puisqu'elle est immédiatement échangeable contre toute marchandise ou tout service. La monnaie est donc, par excellence, l'instrument de transfert des capitaux ; c'est, en d'autres termes, l'*instrument primordial du crédit*.

On a cependant coutume, dans les ouvrages d'économie politique, non seulement de distinguer la notion de monnaie et celle de crédit, mais même de les opposer l'une à l'autre. C'est à tel point que certains économistes prennent chacune d'elles comme criterium de deux phases successives de l'évolution économique.

Cette distinction correspond, sans doute, à une réalité : une économie à crédit possède, en outre de la monnaie, des institutions qui permettent de la mieux

(1) Le prêt à usage ou le prêt de consommation portant sur des marchandises fongibles autres que la monnaie sont sans importance notable, et comme, d'ailleurs, ils sont généralement gratuits, ils rentreraient moins dans la notion d'échange que dans celle de donation.

utiliser. On la caractérise à la fois par l'existence de divers instruments de crédit, et par celle des banques.

Parmi les instruments de crédit, on cite généralement la lettre de change, le billet à ordre, le billet de banque, et même le chèque ; et l'on attribue ensuite au crédit, en dehors de sa fonction propre, un certain nombre d'autres vertus, notamment celle de faciliter les paiements entre places éloignées et de se substituer à la monnaie métallique : on qualifie, en effet, certains de ces instruments de monnaie fiduciaire. Cependant, s'il est vrai que le crédit se mêle parfois aux opérations de règlements et de change, l'utilisation des effets de commerce dans ces opérations se rattache surtout à une autre notion. Et, d'autre part, si la lettre de change et le billet à ordre peuvent servir à des opérations de crédit indépendantes de la banque, le chèque n'y peut contribuer que par sa place dans l'ensemble des opérations de banque.

Or, la banque développe d'une façon considérable le crédit : d'abord par le fait seul qu'elle perfectionne le mécanisme des échanges, et rend ainsi disponible une forte part des espèces monnayées ; ensuite, parce qu'elle trouve constamment des affectations à ces sommes disponibles.

Il ne faut pas, cependant, exagérer la signification de la distinction entre l'économie à monnaie et l'économie à crédit. Celle-ci ne suppose qu'un accroissement d'efficacité de cet instrument de crédit primordial qu'est la monnaie. En effet, les opérations de crédit se caractérisent bien parce qu'elles reposent sur une simple promesse de payer en monnaie, — tandis que les opérations au comptant supposent un paiement immédiat en monnaie — ; mais la monnaie elle-même, en somme, ne vaut que comme promesse d'arriver à une prestation de service ou à une livraison de marchandises.

# CHAPITRE II

## LE MÉCANISME DU CRÉDIT

### § 1. — La banque, en général, et le mécanisme du crédit.

Le banquier, avons-nous dit, est d'abord un caissier et un comptable qui se charge de régler les comptes de ses clients ; c'est ensuite un pourvoyeur de crédit. Après avoir exposé sommairement quelles sont les principales opérations bancaires et les principales catégories de banques, nous avons commencé à étudier le *fonctionnement* des banques dans son rapport avec le règlement des échanges : virements, compensation, opérations de change et arbitrages internationaux. Il nous reste à envisager leur fonctionnement dans son rapport avec le *mécanisme du crédit*.

Toutes les banques sont appelées à faire du crédit pour utiliser les fonds qui leur sont confiés ou les capitaux propres dont elles disposent. Mais les modalités du crédit varient selon l'organisation des banques : les unes se bornent à prêter à court terme des fonds qui leur ont été confiés à titre de dépôt irrégulier ; d'autres font des placements à longue échéance (par exemple les banques

hypothécaires) au moyen de fonds empruntés à cet effet, d'autres enfin, tout en s'abstenant de longues immobilisations de leurs capitaux propres et de leurs dépôts, interviennent dans l'émission des valeurs mobilières (valeurs industrielles ou fonds d'Etat), soit en en préparant la souscription par des capitalistes en quête de placement, soit même en les prenant en charge jusqu'à leur classement définitif. Nous avons déjà mentionné l'existence et défini la nature de ces diverses opérations de crédit ; il convient désormais d'en exposer sommairement le mécanisme.

**§ 2. — Le crédit à court terme commercial, industriel et agricole : rôle respectif des banques ordinaires, des banques populaires et des caisses de crédit agricole.**

Parmi les nombreuses modalités du crédit en banque, les plus simples sont celles qui se rapportent au crédit *à court terme* : elles consistent le plus souvent dans l'*escompte* de lettres de change ou dans des *avances* sur garanties diverses, et principalement sur titres. En ce qui concerne le *commerce* et l'*industrie en général*, ces opérations de crédit sont effectuées soit par les banques privées soit par les sociétés de crédit, — ou même, en France, par la banque d'émission, qui tend de plus en plus à faire des affaires directes avec le public — ; et elles s'effectuent dans des conditions de simplicité telles qu'il n'est guère nécessaire de revenir sur ce sujet (1).

Au contraire, le crédit à court terme pour la petite industrie et pour l'agriculture exige une organisation

(1) Seul, le crédit à l'exportation présente des particularités délicates à saisir ; mais le caractère élémentaire de cet ouvrage ne nous permet pas d'en aborder l'exposé. On peut consulter sur ce point, CLERGET, *Manuel d'Economie Commerciale*, ch. XIV, et DIOURITCH, *L'expansion des banques allemandes à l'étranger*, Th. Paris, 1909.



spéciale, où les principes coopératifs se combinent parfois avec l'intervention de l'Etat. Conformément à une observation que formule l'adage populaire « on ne prête qu'aux riches », les petits artisans et surtout les petits cultivateurs, dispersés dans les campagnes, dont les ressources et les chances de succès sont difficiles à connaître et à apprécier, éprouvent souvent quelque difficulté à obtenir du crédit, même à court terme, de la part des banquiers professionnels. D'où l'idée de *s'associer* pour *se fournir réciproquement* du crédit, ou pour *demander en commun* un crédit que chaque exploitant n'aurait pu obtenir individuellement.

Cette idée ne s'est réalisée, du moins sous une forme assez générale, qu'à une époque récente. La plupart des sociétés de crédit mutuel ou banques populaires ne remontent, en effet, qu'au milieu du XIXe siècle. Elles se sont développées d'abord et surtout en Allemagne, mais aussi dans divers autres pays, notamment en Italie, en Autriche, en Russie, en Belgique et en France.

Dans les sociétés de crédit populaire, les *membres* de ces sociétés sont seuls admis, en principe, à demander du crédit ; comme, d'autre part, pour être sociétaire, il faut souscrire à une action, ou part du capital, on voit que les membres de ces sociétés sont, suivant les circonstances, *alternativement prêteurs et emprunteurs*, et qu'ils se font crédit *les uns aux autres* : c'est en cela que ces sociétés présentent un caractère de crédit *mutuel*.

Cependant, comme les demandes de crédit excèdent généralement le montant des capitaux souscrits, ou, du moins, versés par les associés, *ces sociétés empruntent* une partie des capitaux qu'elles prêtent à leurs membres ; les prêts leur sont d'ailleurs faits souvent par les caisses d'épargne ou par diverses personnes publiques.

Enfin, comme les membres de ces sociétés n'ont généralement que des ressources modestes, beaucoup de

sociétés, pour obtenir ainsi du crédit de l'extérieur, donnent *toutes les ressources* de leurs membres en garantie aux prêteurs, en décidant, dans leurs statuts, que tous sont tenus *solidairement* et *d'une façon illimitée*.

Tels sont les principes adoptés notamment par les sociétés de crédit populaires allemandes. Celles-ci se sont développées principalement sous la forme de deux types qui diffèrent par un certain nombre de dispositions accessoires : les sociétés *Schulze-Delizsch*, qui font surtout du crédit urbain, et les caisses *Raiffeisen*, qui font exclusivement du crédit rural (1).

Après l'Allemagne, le pays où le crédit populaire est le plus développé semble être l'Italie, ou des sociétés de divers types se sont multipliées sous l'influence de Wollemborg, Luzzatti, etc.

En France, il s'est également constitué un certain nombre de banques populaires, notamment dans le Sud-Est (2) ; mais, seul, le crédit agricole a pris, depuis une quinzaine d'années, une notable extension (3).

(1) Sur les caractères de ces sociétés, consulter GIDE, *Economie sociale*, 4e éd., 1912, p. 490 et 556. D'après cet ouvrage, la fédération générale des sociétés Schulze-Delizsch groupe plus de 1.000 sociétés avec 627.000 membres, un capital social de 400 millions de francs, un fonds de réserve de plus de 100 millions, un capital emprunté de 1.200 millions, et elles font 4.600 millions de prêts. (Chiffres de 1908). Les sociétés Raiffeisen seraient au nombre de 15.000 environ, avec plus d'un million de membres et un mouvement de 5 milliards de francs.

(2) Cf. GIDE, *op. cit.*, p. 498. Voir aussi les rapports de la commission pour l'étude de l'organisation bancaire en France, notamment celui de la deuxième sous-commission : *Etude comparative des diverses institutions de crédit populaire ou collectif en France et à l'étranger*. Paris, 1911.

(3) Cependant, par un décret du 13 mai 1911, une commission a été instituée en vue d'étudier l'organisation du crédit en faveur du petit et du moyen commerce et de la petite et moyenne industrie. En ce qui concerne le crédit aux petits établissements, la commission à conclu à l'organisation des banques populaires et de sociétés de caution mutuelles, en vue d'utiliser les 20 millions d'avances nouvelles fournies par la Banque de France en vertu de la loi du 31 déc. 1910.



Les caisses de crédit mutuel agricole ont commencé à se développer après 1884, à la suite de la constitution des syndicats agricoles (1) ; une loi du 5 novembre 1894 est venue en régulariser et en simplifier le fonctionnement. Mais leur essor date surtout de la loi du 31 mars 1899, qui a constitué des caisses *régionales* de crédit agricole, destinées à répartir entre les caisses locales les avances gratuites faites par l'Etat au moyen de subsides fournis par la Banque de France.

Sous ce régime légal nouveau, le développement du crédit agricole en France a pris des caractères particuliers. Les caisses locales, qui sont les groupements originels, n'ont presque pas besoin de ressources propres: chacune d'elles endosse les traites qui lui sont remises par ses membres, et les fait escompter par la caisse régionale ; c'est donc l'argent reçu de la caisse régionale qu'elles avancent à leurs membres. Elles servent ainsi simplement d'*intermédiaires*, et elles substituent leur crédit collectif, basé le plus souvent sur la responsabilité illimitée des sociétaires, au crédit individuel de chacun d'eux.

Quant aux caisses régionales, elles servent, à leur tour, d'intermédiaires entre les caisses locales et l'Etat. Elles ont un petit capital, fourni en partie par les parts que souscrivent les caisses locales affiliées ; mais elles peuvent obtenir de l'Etat des avances *gratuites* (2) jus-

(1) La loi du 21 mars 1884 était destinée surtout à autoriser et à organiser les groupements professionnels, ouvriers et patronaux, dans l'industrie. Toutefois, une disposition ajoutée au cours de la délibération étend son application à l'agriculture

(2) Ces avances gratuites sont fournies à l'Etat par la Banque de France, en vertu de la convention du 21 octobre 1896 et de la loi

qu'à un maximum de *quatre fois* la valeur de leur capital versé ; et elles usent généralement de cette latitude jusqu'à un chiffre voisin du maximum autorisé (1).

Les caisses régionales sont actuellement au nombre d'une centaine ; elles groupent plus de 3.000 caisses locales, comprenant environ 150.000 adhérents.

Le développement du crédit agricole en France a donc été particulièrement rapide depuis la loi du 31 mars 1899. Mais on doit noter que l'initiative privée y a été soutenue d'une façon tout à fait exceptionnelle par l'action de l'Etat.

Il convient toutefois de noter l'existence d'un certain nombre de caisses de crédit rural (800 environ, groupant environ 25.000 membres) constituées sous le régime de la loi de 1867, relative aux sociétés coopératives, et qui ne font pas appel aux avances de l'Etat. Créées avec le concours du clergé, elles sont, comme beaucoup d'institutions similaires à l'étranger, une manifestation du mouvement chrétien social (2).

Ajoutons qu'une loi du 18 juillet 1898 sur les *warrants* agricoles, complétée par celle du 30 avril 1906, a pour but également de favoriser le crédit individuel, en permettant à l'emprunteur de donner sa récolte en garantie au prêteur, tout en la conservant chez lui.

du 17 novembre 1897. Elles comprennent d'abord une somme fixe de 40 millions, puis la redevance annuelle de la Banque à l'Etat — qui s'est élevée dans les dernières années à 7 millions. — Ces ressources n'ont pu, malgré le développement des caisses régionales, être entièrement absorbées par elles. Des lois postérieures (29 novembre 1900, 19 mars 1910) les ont affectées également à d'autres formes de crédit agricole.

(1) Sur le fonctionnement pratique du crédit agricole en France, voir F. Bernard, *Le crédit agricole en France, Etude critique*, dans le *Journal des Economistes*, 15 décembre 1910.

(2) Gide, *op. cit.*, p. 565.



**§ 3. — Le crédit à long terme et les banques hypothécaires. — Organisation du crédit agricole à long terme. Crédit industriel.**

Le crédit à long terme exige tout d'abord des garanties beaucoup plus sûres que le crédit à court terme ; un banquier fait une avance à l'un de ses clients pour un, deux ou trois mois, sans autre garantie qu'une traite qu'il garde dans son portefeuille en attendant l'échéance ; la traite atteste, en principe, la réalité de l'opération, et la bonne réputation du tireur et du tiré constituent une garantie morale dont le banquier se contente. Il n'en serait pas ainsi pour un crédit à long terme, c'est-à-dire un crédit devant se prolonger, non pas pendant quelques mois, mais pendant une ou plusieurs années. L'affectation d'un immeuble au prêteur, au moyen du contrat d'hypothèque, constitue, en ce cas, la garantie la plus normale. C'est ainsi que le crédit à long terme prend le plus souvent la forme du crédit *hypothécaire*.

Le crédit hypothécaire a longtemps été fait par des particuliers, sans autres intermédiaires que celui des notaires ; et ce procédé est encore assez courant dans les campagnes.

Cependant, là aussi, la nécessité d'un intermédiaire professionnel entre prêteurs et emprunteurs s'est fait sentir, et les banquiers ont été appelés à jouer ce rôle. Mais les banques ordinaires ont généralement abandonné ce genre d'opérations à des banques spécialement constituées dans ce but : à des banques hypothécaires.

En effet, si la banque ne se borne pas à mettre en présence — comme le font les notaires — prêteurs et emprunteurs ; si elle consent des prêts avec ses ressources, et sous sa responsabilité propre, il lui faut, pour effec-

tuer des prêts à long terme, avoir également des disponibilités à longue échéance : des dépôts, toujours exigibles, ne lui suffisant pas ; il faut qu'elle *emprunte* elle-même pour une durée correspondant aux prêts qu'elle accorde.

Le procédé que les banques hypothécaires emploient pour se procurer les fonds nécessaires à leurs opérations consiste généralement dans l'émission d'*obligations*. Ce procédé permet de trouver des prêteurs à long terme d'autant plus aisément que, en souscrivant des obligations, ils n'immobilisent pas leurs capitaux, puisqu'ils ont la faculté de les négocier en bourse.

Les banques hypothécaires sont, le plus souvent, constituées sous la forme de sociétés par actions ; parfois aussi elles ont un caractère coopératif (1).

Le crédit qu'elles fournissent intéresse principalement la *production agricole* et l'*industrie de la construction*.

En France, le crédit foncier *urbain* est le monopole (2) d'un grand établissement fondé en 1852, qui porte le nom de *Crédit foncier de France*, et qui a été pourvu en 1854 d'un mode de gestion analogue à celui de la Banque de France (un gouverneur et deux sous-gouverneurs nommés par l'Etat, trois membres du conseil d'administration pris parmi les trésoriers-payeurs généraux).

Cet établissement est autorisé à émettre des obligations jusqu'à concurrence de vingt fois son capital actions. Ces obligations peuvent être, et sont effectivement *à lots*. Elles sont *amortissables* par voie de *tirage au sort*. Outre les obligations *foncières*, qui correspondent aux

(1) Notamment en Allemagne.

(2) Monopole de droit, entre 1854 et 1877 ; depuis lors, quasi-monopole de fait. Cf. CAUWÈS, *op. cit.* t. II. p. 498 et suiv.



prêts hypothécaires proprement dits, le Crédit foncier de France est autorisé à émettre des obligations *communales*, pour faire des prêts à long terme aux communes, aux départements et aux personnes publiques.

Lorsque le prêt est fait pour une durée de plus de 9 ans, le remboursement se fait par *annuités* qui se joignent au montant des intérêts. Pour les particuliers, le délai d'amortissement peut varier de 10 à 75 ans. Ils ont, en outre, la faculté de se libérer par anticipation, en tout ou en partie.

En ce qui concerne le crédit *populaire ou rural* à long terme, des lois récentes, déjà mentionnées (1), favorisent la diffusion du crédit hypothécaire en vue de l'acquisition ou de l'amélioration des fonds de terre. La loi du *10 avril 1908*, ou loi Ribot, spécialement destinée à permettre l'acquisition d'un petit fonds de terre ou d'un jardin, autorise l'Etat à fournir dans ce but des avances jusqu'à concurrence de 1.200 francs, au taux de faveur de 2 0/0 (2). Ces prêts sont garantis par une *hypothèque* et remboursables par *annuités* ; en outre, l'emprunteur doit contracter une *assurance sur la vie* à la caisse nationale d'assurances en cas de décès, de sorte que, s'il vient à mourir, le reliquat de son emprunt se trouve remboursé et que sa famille conserve la propriété acquise libre de toute charge. Au total, cette loi vise plutôt à l'acquisition des *jardins ouvriers* qu'à celle de la propriété rurale proprement dite. La principale difficulté d'application réside dans ce fait que l'Etat ne fait pas ces prêts directement, mais par l'intermédiaire de sociétés

(1) Voir plus haut, sur la législation relative à la propriété.

(2) Ces fonds sont fournis par la caisse nationale des retraites ; mais, comme celle-ci prélève un intérêt de 3 1/2 pour cent, la différence, soit 1/2 pour cent, est inscrite chaque année au budget.

de crédit immobilier, d'un caractère surtout philanthropique, qui se constituent difficilement.

La loi du *19 mars 1910* est d'un caractère nettement *rural*, et d'une application à la fois plus étendue et plus aisée. Elle prévoit le prêt individuel à long terme, jusqu'à concurrence de 8.000 francs, en vue de faciliter « l'acquisition, l'aménagement, la transformation et la reconstitution des petites exploitations rurales (1) ». Ici encore, le prêt est garanti par une *hypothèque* et une *assurance sur la vie*, et remboursable par annuités. La durée maxima est fixée à quinze ans. Mais la constitution des sociétés de crédit immobilier n'est pas indispensable au fonctionnement de cette loi : les caisses régionales de crédit agricole sont autorisées à servir d'intermédiaires entre les emprunteurs et l'Etat.

La nécessité d'emprunts à longue échéance se fait aussi sentir dans l'*industrie* : l'escompte, qui suffit au commerçant pour développer ses affaires, ne suffit pas à un industriel pour augmenter ou renouveler son outillage. Comme l'agriculture et même dans une plus large mesure, l'industrie a besoin de crédit à long terme. Cependant, elle l'obtient plus difficilement : en effet, l'outillage et les bâtiments eux-mêmes risquent d'être fort difficiles à utiliser, au cas où l'industrie à laquelle ils sont affectés viendrait à disparaître ; la garantie hypothécaire qu'ils pourraient fournir est donc, le plus souvent, insignifiante par rapport au montant des emprunts qui pourraient être nécessaires.

Aussi les banques n'ont-elles eu souvent, d'autre alternative, en cette matière, que de s'abstenir — ce qui

(1) Si les 8.000 francs ne sont pas destinés intégralement à l'achat d'un fonds de terre, ils ne doivent être versés à l'emprunteur que par acomptes successifs, à mesure qu'il justifie de leur emploi ; les inscriptions hypothécaires doivent également s'effectuer graduellement, avec chaque versement.



est le cas le plus fréquent en France — ou de consentir d'une façon irrégulière — cas fréquent en Allemagne — des prêts à long terme, *sous la forme* de prêts à court terme (escomptes indéfiniment *renouvelés*, et sans garantie spéciale.

Cependant, les sociétés industrielles importantes peuvent emprunter les sommes qu'exige l'extention de leurs opérations en émettant des *obligations*. Cette modalité du crédit à long terme se présente sensiblement sous le même aspect que l'émission d'actions nécessaire à la constitution des grandes entreprises (1).

### § 4. — L'intervention des banques dans l'émission des valeurs.

Lorsqu'il s'agit non pas seulement d'emprunter pour agrandir une entreprise, mais d'obtenir les fonds nécessaires à la création d'une entreprise nouvelle, cette forme toute particulière du crédit exige une organisation bien distincte, et son mécanisme suppose généralement l'intervention à la fois de certaines banques et de la bourse des valeurs.

Dès qu'il s'agit de créer une entreprise importante, il est nécessaire de faire appel *au public*, en fondant une société par actions. Les actions sont généralement né-

(1) En ce qui concerne le crédit à la moyenne industrie, la commission instituée par le décret du 13 mai 1911 a préconisé la création d'un établissement central, soumis au contrôle de l'Etat, qui se procurerait des ressources en recevant des dépôts à terme (trois ans au minimum) et en émettant des obligations industrielles, et qui consentirait, sur garantie réelle et sur caution, des prêts d'une durée de 1 à 25 ans, en vue de faciliter la création et l'amélioration d'entreprises industrielles.

En outre, des banques auxiliaires, qui se procureraient des fonds d'une façon analogue, souscriraient à des actions et obligations industrielles. (Sur cette conception, voir le paragraphe suivant).

gociées en bourse, mais l'introduction des valeurs sur le marché de la bourse exige très généralement l'intermédiaire de banquiers.

Toutes les banques ne se chargent pas de l'émission des valeurs ; et celles qui s'en chargent ne le font pas toutes dans les mêmes conditions.

1° Une banque peut créer un certain nombre d'entreprises, dont elle conservera les actions en portefeuille assez longtemps : en ce cas, elle se procure les fonds nécessaires à la souscription des actions des entreprises nouvelles en émettant elle-même des obligations : elle substitue ainsi l'émission de ses propres titres à l'émission d'actions d'entreprises particulières, difficiles à connaître, destinées à n'avoir qu'un marché restreint, et que le public pourrait considérer comme aléatoires ; or la banque émettrice bénéficie d'une large division des risques, puisqu'elle a en portefeuille les actions d'un grand nombre d'entreprises très différentes, et ses titres ont un marché étendu. En ce cas, l'intervention de la banque dans l'émission se fait par une *substitution de titres*.

Cette idée avait été conçue, dès 1852, d'une façon tout à fait systématique par les frères Pereire, fondateurs du Crédit mobilier (1). Elle n'a été, d'ailleurs, réalisée que d'une façon partielle ; mais on tend aujourd'hui, de divers côtés, à revenir à cette formule, qui semble favorable à la fois à des fondations de sociétés nouvelles et à des agrandissements d'établissements existants, aussi bien qu'au crédit à long terme (2). En dehors des banques proprement dites, il y a des sociétés qui participent de cette façon à la création d'entreprises d'une certaine catégorie, ou dans une région déterminée. Ainsi, en France, la Compagnie Thomson-Houston crée ou soutient un grand nombre d'entreprises électriques. Certaines de ces sociétés portent le nom *d'omniums*.

2° Une banque peut aussi prendre ferme, à certaines conditions, *des titres qu'elle émet directement*, et généralement dans un délai assez bref. C'est ainsi que procèdent généralement les *banques d'affaires* ou *sociétés financières* qui agissent avec leurs *capitaux propres*, mais qui s'efforcent de les immobiliser le moins longtemps possible, afin de renouveler rapidement des opérations lucratives qui sont leur raison d'être. Ici, il n'y a plus substitution de titres, mais une simple *opération d'émission*. C'est ainsi également que la haute banque ou les sociétés de crédit interviennent parfois dans les émissions de fonds publics.

3° Enfin, une banque peut simplement mettre sa publicité au service des émetteurs ; elle vend les titres moyennant une *commission*. C'est ainsi que procèdent le plus souvent les sociétés de crédit françaises ; car leurs disponibilités consistent surtout dans les dépôts du public et elles veulent éviter les immobilisations et les aléas (1).

### § 5. — Le mécanisme de l'émission des valeurs, et le soutien des cours. — Rapports entre la banque et la bourse.

(1) Le gouvernement impérial, en n'autorisant pas l'émission des obligations, les empêche de réaliser cette formule. Le Crédit mobilier devint peu à peu une banque de spéculation et périclita, non sans avoir, d'ailleurs, participé à la création d'un très grand nombre d'entreprises considérables.

(2) Voir le projet de M. Hecht, traduit par M. Sayous, dans le *Bulletin* de la fédération des industriels et commerçantes supplément, au numéro d'avril 1909, et aussi le projet de la commission française mentionné au paragraphe précédent.

(1) Sur les diverses modalités de ces interventions, voir Liefmann, *Beteiligungs und Finanzierungsgesellschaften*.

Pour émettre des titres mobiliers, actions ou obligations, les fondateurs de sociétés sont, avons-nous dit, normalement obligés de passer par l'intermédiaire de banques ou sociétés financières. L'Etat peut s'en passer : il dispose d'une publicité suffisante, et de nombreux guichets pour écouler ses titres (1) : en outre, en France tout au moins, il a une clientèle obéissante dans les caisses d'épargne et autres établissements publics (2).

Mais, que l'émission soit faite par des banquiers ou par l'Etat, les procédés en usage se ramènent à un petit nombre, dont les trois principaux sont les suivants :

la souscription publique ;
la vente de gré à gré aux guichets ;
la vente directe en bourse.

1° Le procédé de la *souscription publique* consiste à offrir les titres au public, à un jour donné et à *un prix déterminé*. Les souscripteurs s'inscrivent avant le délai fixé ; et, si le montant des souscriptions dépasse le chiffre de l'emprunt, on procède à une répartition des titres parmi les souscripteurs, selon des bases indiquées au préalable. L'opération, effectuée dans ces conditions, a l'avantage d'être brève. Si ce sont des banquiers qui emploient ce procédé pour émettre un emprunt qu'ils ont pris ferme, ils n'immobilisent que fort peu de temps leurs capitaux, à condition toutefois que l'opération réussisse. Si c'est l'Etat qui agit ainsi pour son compte, il évite en principe tout intermédiaire. Mais l'Etat s'expose à ce qu'une

(1) De même, et pour les mêmes raisons, les compagnies de chemins de fer françaises peuvent émettre des obligations sans intermédiaires.

(2) L'Etat, cependant, a eu souvent recours aux banquiers, soit pour prendre ferme ses emprunts, soit pour les écouler moyennant une commission ; et ce procédé n'est pas nécessairement plus onéreux. Sur ce point consulter Paul Leroy-Beaulieu, *Traité de la science des finances*, et aussi les divers ouvrages cités plus haut.



partie des souscriptions soient faites par des banquiers ; et les banquiers émetteurs, qui emploient le même procédé, s'exposent à ce qu'une partie des souscriptions soient faites par des spéculateurs. Dans les deux cas, il n'y a pas de *classement* immédiat ; les intermédiaires que l'on aura voulu écarter revendront les titres à un prix supérieur à celui de l'émission ; puis, si les acheteurs définitifs font défaut, l'émetteur sera amené à racheter des titres pour éviter la baisse.

2° Pour ces raisons, les banquiers préfèrent souvent écouler les titres qu'ils ont pris en charge dans des *ventes de gré à gré* effectuées aux guichets des agences, ou par l'intermédiaire des démarcheurs qui vont trouver la clientèle à domicile. L'émission se fait plus lentement, l'immobilisation des capitaux est un peu plus longue ; mais le classement est définitif, et le prix de vente peut être supérieur à celui que donnerait le procédé de la souscription publique.

3° La vente peut aussi être faite directement *en bourse* : c'est un procédé employé pour les fins de placement, ou pour les *introductions* de titres déjà cotés sur des bourses étrangères (1).

D'une façon assez analogue, l'Etat émet souvent des titres en les écoulant progressivement à ses acheteurs réguliers, tels que les caisses d'épargne.

Les banques ne se bornent pas à intervenir dans l'émission des valeurs ; les valeurs une fois sur le marché, elles ont souvent intérêt à en soutenir le cours, soit parce qu'elles ont un lot important de ces valeurs dans leur portefeuille, soit pour éviter le discrédit qui frappe

(1) Sur l'emploi de ces divers procédés et les critiques qu'ils suggèrent, on peut consulter l'ouvrage, capital en la matière, de M. André E. Sayous, *Les banques de dépôt, les banques de crédit et les sociétés financières*, 2e éd. Paris, 1907.

une maison, longue les valeurs qu'elle émet viennent à se déprécier brusquement. Cela les conduit souvent à racheter des valeurs récemment émises, l'augmentation des achats devant provoquer une hausse, ou tout au moins enrayer la baisse. Les banques ont cependant un procédé indirect pour contribuer à maintenir les cours, sans avoir à engager beaucoup de capitaux : c'est de placer une partie de leurs disponibilités en *report* sur les valeurs qu'elles veulent soutenir. En effet, les capitaux placés en report permettent aux haussiers qui veulent maintenir leur position de se faire reporter à meilleur compte, et facilitent ainsi le mouvement de hausse. — Inversement, une banque qui s'intéresse à un mouvement de baisse peut mettre des titres à la disposition des vendeurs disposés à reporter.

### § 6. — Les marchés financiers.

Il existe, d'ailleurs, entre les banques de toutes catégories et la bourse des valeurs tout un ensemble de rapports très complexes dont l'influence, jointe à la situation économique du pays, déterminent les conditions du crédit sur chaque place, et forme des *marchés financiers* ayant chacun leur physionomie propre.

Il y a, en effet, tout d'abord une certaine solidarité, entre les diverses modalités du crédit : nous venons de voir, par exemple, comment les placements à court terme en reports, peuvent influer sur le marché des valeurs mobilières ; mais il existe un lien nécessaire entre ces placements en reports et les autres placements à court terme : escompte ou avances sur titres ; or, le taux de l'escompte et des avances dépend de l'organisation des banques, notamment des banques d'émission, et souvent même du système monétaire. Nous avons vu plus haut que la Banque d'Angleterre est fréquemment obligée de relever son escompte pour défendre son encaisse, alors que la Banque de France, pourvue d'une encaisse bien plus considérable, et ayant d'ailleurs la faculté de retenir son or en se libérant en pièces de cinq francs, a bien moins souvent recours à cette mesure. Et, par là, le marché financier français se trouve moins exposé que le marché anglais à de brusques resserrements. Le marché financier de New-York est, au contraire, exposé à de dangereux ébranlements, en raison notamment de l'absence d'une banque centrale d'émission (1).



Aussi, malgré les mouvements incessants de capitaux qui s'effectuent entre les divers marchés financiers, chacun d'eux conserve ses caractères propres, dûs non seulement à la plus ou moins grande abondance des capitaux disponibles, mais aussi au système monétaire, au régime légal et à l'organisation pratique des établissements de banque et de bourse, au régime fiscal des valeurs mobilières, etc.

Cependant, il faut reconnaître qu'un grand marché financier est, dans une large mesure, le *reflet de la situation économique d'un pays* : il dépend surtout des *capitaux disponibles* et de l'*affectation* que les circonstances et les habitudes économiques peuvent leur donner.

De tous les marchés financiers, celui de *Londres* vient en tête, sinon par son importance actuelle — qui est sensiblement égalée aujourd'hui par celle du marché de Paris — du moins par son *ancienneté*, et par le nombre et la *variété* des titres admis à sa cote (2). Viennent en-

(1) Notons toutefois qu'une notable solidarité existe entre les divers marchés financiers. Nous avons vu plus haut (p. 248) comment l'élévation du taux de l'escompte attire momentanément les capitaux sur les marchés qui souffrent d'un resserrement monétaire ; et nous verrons au chapitre suivant le rôle des arbitrages internationaux sur les valeurs mobilières.

(2) La cote de Londres comprend environ 4.400 valeurs de toutes

suite le marché de *Paris* (1), remarquable par la place considérable qu'y tiennent les *fonds d'Etat* et surtout les fonds d'Etat *étrangers* (2) ; puis le marché de *Berlin*, où dominent au contraire les *valeurs industrielles, surtout nationales*, et celui de *New-York*, presque exclusivement consacré aux fonds *nationaux*, et tout spécialement aux

catégories, depuis les fonds d'Etat, jusqu'à de très modestes industries. Voir sur ce point R.-G LÉVY, *La physionomie des marchés financiers* dans le congrès des valeurs mobilières, 1900, t. IV. Rapport, n° 53, et *Les grands marchés financiers* dans la *Rev. écon. intern.* sept. 1905. Voir aussi la conférence de M. ARMAGNAC dans *Les grands marchés financiers*, un vol. Paris, Alcan, 1912.

(1) Les valeurs cotées au marché de Paris représentent un total de 160 milliards environ. Les émissions annuelles atteignent actuellement environ 5 milliards, dont plus des 4/5 appartiennent à la bourse officielle, le reste à la coulisse. Il est vrai que les émissions résultent, pour une part, de fusions ou de transformations de sociétés déjà existantes ; d'ailleurs, il se produit chaque année des amortissements que M. Paul Leroy-Beaulieu évalue à environ 500 millions par an pour le marché de Paris ; enfin, une partie des titres introduits à Paris sont rachetés à l'étranger. On peut réduire ainsi à environ 3 milliards par an l'appel que la bourse de Paris fait à l'épargne française.

(2) La prédominance des fonds d'Etat, et surtout des valeurs mobilières étrangères, sur les valeurs industrielles françaises a donné lieu à des études critiques dans lesquelles les établissements de crédit français ont été pris à partie. Voir un résumé impartial dans l'excellente thèse de M. BECQUÉ, *L'Internationalisation des capitaux*, Montpellier, Coulet, 1912. D'ailleurs, les *bourses de province*, si elles représentent à peine un dixième du mouvement d'affaires du marché financier français, sont principalement consacrées aux valeurs industrielles locales (voir la conférence de M. BROCARD, dans *Les grands marchés financiers*). Voir aussi un tableau comparé des émissions en France, Allemagne et Angleterre dans un article de M. Jean LESCURE dans la *Revue polit. et parl.* fév. 1912 : La puissance d'épargne de la France et les placements étrangers. Enfin on doit consulter les nombreuses publications de M. A. NEYMARCK, sur la *statistique internationale des valeurs mobilières*, dans le *Bulletin de l'institut international de statistique* et dans les tomes VI et VII de ses *Finances contemporaines*.



valeurs de *chemins de fer* et aux actions des *grands trusts*. — Les bourses de Bruxelles et d'Amsterdam jouent également un rôle appréciable grâce à l'abondance des capitaux sur ces deux places.

Quant aux marchés de Saint-Pétersbourg, Vienne, Rome, Madrid, etc, ils détiennent seulement une partie de leurs fonds nationaux, mais ils tendent à rapatrier progressivement leurs rentes souscrites à l'étranger.

SECTION V

# Les échanges internationaux.

## CHAPITRE PREMIER

### LE PROBLÈME DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

**§ 1. — Les échanges internationaux et l'idée de nation considérée au point de vue économique.**

C'est une vieille tradition que de faire au problème du commerce international, ou plus généralement des échanges extérieurs, une place à part et même une place d'honneur, dans les livres d'économie politique. Les vieux auteurs concevaient, en effet, la science économique comme l'étude de l'économie nationale, et ils attachaient une importance toute particulière au commerce entre nations ; ce fut même longtemps, pour beaucoup d'entre eux, l'objet presque exclusif de leurs ouvrages : d'où la qualification de *mercantilistes* qui leur a été attribuée — non sans dédain — par leurs successeurs.

L'école classique, tout en protestant contre les opi-

nions émises par les mercantilistes (1) ne contribua pas moins, par les théories destinées à justifier les opinions nouvelles, à faire au commerce extérieur une large part dans le domaine de l'économie politique.

Enfin, la réaction de l'interventionnisme historique, en discutant à son tour les doctrines classiques, vint lui consacrer encore une attention particulière ; et les publicistes de nos jours continuent, comme par le passé, à considérer les échanges avec l'étranger, comme l'un des éléments les plus caractéristiques de l'état économique de chaque nation.

Ces précédents ne suffiraient pas à justifier l'ouverture d'un chapitre spécial sur ce sujet, si les échanges entre nations ne présentaient certains caractères qui les distinguent objectivement des échanges intérieurs, et si la notion même de nation, quoique étant, pour une large part, d'ordre extra-économique, n'était cependant de nature à influer très sensiblement sur les conceptions économiques et, par là, sur les manifestations de l'activité économique elles-mêmes.

En effet, les nations sont bien, avant tout, des entités politiques, et leur étude appartient surtout au droit public et à l'histoire politique. Mais leur existence n'est nullement indifférente aux conditions de la vie économique. En nous plaçant d'abord à un point de vue purement objectif, nous constatons que, si la nation n'est pas une unité économique fermée et se suffisant à elle seule, les habitants d'une même nation n'en sont pas moins placés dans des conditions d'existence économique qui, dans une large mesure, leur sont propres. Ainsi la nation, tout d'abord, suppose un certain *territoire* et une certaine *population*. Or, le territoire d'une nation est

(1) Voir plus loin, livre IV, *Le développement de la pensée économique.*



plus ou moins grand que celui des nations voisines, et la population plus ou moins nombreuse. Ainsi, il apparaît tout d'abord, qu'une nation peut-être plus ou moins puissante, et jouir plus ou moins de l'indépendance et de la sécurité nécessaires au développement de l'activité économique de ses habitants. En outre, les ressources du sol sont plus ou moins abondantes et variées. En effet, quoique les aptitudes à la production varient d'une région à une autre à l'intérieur d'un même pays, un pays possède, souvent dans son ensemble, un climat plus chaud ou plus tempéré que le voisin, un relief plus ou moins favorable à l'établissement des voies de communications, des cotes plus ou moins étendues, des richesses minérales plus ou moins considérables, etc. Quant à la population, elle présente généralement des traits à la fois communs aux habitants du pays, et distinctifs par rapport aux autres nations : une certaine communauté de langue, de coutumes, de traditions, un certain degré moyen de richesse et d'instruction, un certain régime juridique, administratif et politique, etc. Et même lorsque l'unité politique ne correspond pas exactement à des affinités de race ou de culture, il existe toujours, une certaine conscience de la *communauté d'intérêts matériels.* — Ainsi, on prend l'habitude, dans chaque pays, de considérer la vie économique *d'un point de vue national.* Cette conception conduit à une *politique économique*, propre à la nation, et cette politique économique aboutit à la *création d'institutions* qui, comme nous allons le voir, tendent généralement, en fait, à faciliter les échanges à l'intérieur du pays et à restreindre les échanges avec l'extérieur. Si bien que, finalement, les caractères subjectifs de la nation considérée au point de vue économique, se traduisent objectivement par de nouveaux éléments constitutifs de l'économie nationale.

**§ 2. — Les principaux éléments des échanges internationaux : mouvements de marchandises (commerce international proprement dit) ; mouvements de capitaux ; mouvements de population. — La notion de balance des comptes.**

Avant d'examiner de plus près le problème des échanges internationaux, il convient d'en analyser les principaux éléments. Les échanges internationaux, en effet, ne portent pas seulement sur les marchandises proprement dites. Si l'on veut tenir compte des diverses circonstances qui rendent un pays créancier ou débiteur de ses voisins, il faut envisager non seulement les ventes de marchandises mais aussi leur *transport* — et par conséquent les *frets* maritimes ou les frais de *transit* sur des voies ferrées étrangères, les *commissions* dues aux intermédiaires, négociants, courtiers ou banquiers, etc.

Il faut aussi envisager les diverses *opérations d'ordre financier* qui donnent naissance à un mouvement de capitaux monnayés (1) : souscription d'emprunts extérieurs ou achat de titres étrangers ; paiement de coupons ; disponibilités ménagées à l'étranger, en vue d'un voyage, ou au contraire économies renvoyées au pays d'origine, etc...

Aussi peut-on, lorsque l'on dresse le bilan, ou autre-

(1) Bien entendu, le transfert des capitaux monnayés, c'est-à-dire de sommes de monnaie, ne se fait pas nécessairement sous la forme d'espèces métalliques. Nous avons vu plus haut, p. 241 et suiv., comment se font les transferts de sommes d'argent dues pour une cause quelconque. Dailleurs, le pays emprunteur achète souvent de l'outillage dans le pays prêteur ; ces achats viennent en déduction de la somme transférée, et ainsi l'emprunt en capital monnayé se transforme, pour une somme plus ou moins grande, en emprunt en nature.



ment dit, la *balance des comptes* d'une nation avec une autre nation, ou l'ensemble des nations étrangères, dresser un tableau analogue à celui-ci :

| *Actif.* | *Passif* (1). |
|---|---|
| 1) Marchandises vendues. | 1) Marchandises achetées. |
| 2) Transports effectués pour le compte de l'étranger. | 2) Transports effectués par des entreprises étrangères. |
| 3) Commissions perçues. | 3) Commissions dues. |
| 4) Placements faits par des étrangers. | 4) Placements faits à l'étranger. |
| 5) Intérêts ou dividendes touchés. | 5) Intérêts ou dividendes payés. |
| 6) Economies réalisées par les nationaux à l'étranger et renvoyées au pays d'origine. | 6) Economies réalisées par des étrangers et renvoyées dans leur pays d'origine. |
| 7) Disponibilités ménagées dans le pays par des étrangers. | 7) Disponibilités ménagées par des nationaux à l'extérieur. |

On pourrait assurément dresser un tableau plus long en procédant à une analyse plus détaillée des divers éléments qui entrent dans les comptes internationaux ; mais ils rentrent, en somme, dans deux groupes principaux : les transactions se rattachant au *commerce* proprement dit (prix de vente, transports, commissions relatives aux marchandises) ; les transactions accomplies en dehors des besoins commerciaux (2), ou *opérations financières* (sous-

(1) Pour bien comprendre la signification du bilan international ou de la balance des comptes, il faut se rappeler qu'il représente un état strictement *momentané* des créances et des dettes. Ainsi, le pays qui fait actuellement un placement à l'étranger *sera* bien créancier de son emprunteur ; mais, pour le moment, il lui faut d'abord faire passer dans le pays emprunteur le montant de l'emprunt souscrit : il *doit* donc le capital de cet emprunt qui figure au passif de la balance des comptes *actuelle*.

(2) Nous examinerons un peu plus loin, au § 4, s'il existe cependant un lien entre les transactions commerciales et les opérations financières.

criptions et achats de titres, paiement de coupons, envoi d'économies, ouvertures de crédit à l'étranger, etc.)

En dehors des éléments qui rentrent dans la balance des comptes, il y a lieu d'envisager, dans les échanges internationaux, un élément tout à fait distinct : les *mouvements de population*. Ce n'est pas qu'il convienne, à vrai dire, de chercher à chiffrer la valeur des individus gagnés ou perdus par une nation, par l'émigration ou l'immigration ; mais les mouvements de population ont le plus souvent une cause économique, et ils intéressent, en tous cas, par leurs conséquences, l'économie des nations qu'ils affectent.

### § 3. — Les grands courants des échanges internationaux à l'époque contemporaine.

Sans prétendre empiéter sur le domaine de la géographie économique, il convient d'indiquer ici le sens des grands courants d'échange internationaux (mouvements de marchandises, de capitaux, de population), et d'en exposer la signification.

1° *Marchandises*. — En ce qui concerne les marchandises, les échanges résultent à la fois de différences d'aptitudes *naturelles* et de différences d'aptitudes *sociales*, à la production. Ainsi, ils résultent tout d'abord de différences de climat ou de constitution géologique : les pays tropicaux fournissent divers produits (café, thé, épices, etc.) aux pays tempérés ; les pays riches en minerais, et surtout en houille, en approvisionnent les pays moins favorisés par la nature. Mais les échanges de marchandises dépendent aussi beaucoup du *degré de développement économique et social* : ainsi, les pays tempérés de l'hémisphère austral (Argentine, colonie du Cap, Australie méridionale, Nouvelle-Zélande, etc.), qui ont sensiblement les mêmes productions naturelles (bétail, laine, céréales, etc.), et les mêmes aptitudes industrielles, que les pays de l'Europe se livrent cependant avec eux à un échange intense de matières premières contre des articles manufacturés, — parce qu'ils n'ont pas encore atteint le même développement industriel.



2° *Capitaux*. — Les mouvements de capitaux tiennent aujourd'hui également une très grande place dans les échanges internationaux ; mais leur importance est récente. Elle date de la diffusion des valeurs mobilières, c'est-à-dire du milieu du XIX^e siècle. Aujourd'hui, un grand nombre de valeurs sont cotées, comme nous l'avons vu, à la fois *sur diverses bourses* (valeurs internationales), ainsi à Paris, à Londres, à Berlin. Les bourses étant reliées par le télégraphe, les légères différences de cote résultant de l'état du marché des capitaux — abondance plus ou moins grande des capitaux flottants sur la place — donnent lieu à des *arbitrages de place à place*, c'est-à-dire à l'achat sur la place où le cours est le plus bas, accompagné d'une vente de la même valeur sur celle où il est plus élevé. De là des *mouvements incessants de capitaux entre les grands marchés financiers*.

Mais, en dehors de ces mouvements en quelque sorte oscillatoires, entre les grands marchés financiers, il existe des courants bien établis, dans le mouvement des capitaux comme dans celui des marchandises. Dans les pays neufs ou insuffisamment outillés, le besoin de capitaux se traduit par un intérêt élevé, qui les attire, en quelque sorte automatiquement ; c'est ainsi que certaines nations d'Europe, en tête desquelles se placent l'Angleterre et la France, envoient leurs capitaux, soit dans d'autres pays d'Europe (Russie, Espagne, Turquie, etc.), soit dans les autres parties du monde, et principalement en Amérique (Brésil, Argentine, Mexique, Canada, etc.).

Mais les mouvements de capitaux rendent ces nations

respectivement créancières et débitrices les unes des autres, par des voies différentes ; les pays prêteurs exportent chaque année leurs capitaux, en souscrivant ou achetant des titres étrangers, ou en fondant directement des établissements à l'étranger ; mais, en échange, ils reçoivent le montant des intérêts et dividendes des emprunts antérieurement souscrits, ou des entreprises antérieurement fondées par eux. Il y a ainsi, pour ces deux causes, *deux courants de capitaux en sens inverse* entre les pays prêteurs et les pays emprunteurs.

A l'époque actuelle, les pays comme la France et l'Angleterre, qui font des prêts à l'étranger depuis déjà plus d'un demi-siècle, se trouvent avoir, de ce fait, une créance supérieure au montant de leurs exportations annuelles de capitaux. Si bien que, la compensation une fois operée, ils restent en possession d'un solde créditeur, qui, comme nous le verrons au paragraphe suivant compense leurs dettes en marchandises et leur laisse généralement un reliquat en numéraire (1).

3° *Population.* — La population est infiniment moins mobile que les capitaux : elle est attachée au sol national par la langue et les habitudes; et elle n'émigre pas volontiers, si ce n'est dans des colonies où elle retrouve des conditions d'existence analogues à celles de la mère-patrie. Aussi l'émigration a-t-elle eu longtemps des causes en partie extra-économiques, — causes religieuses principalement. — Et malgré la facilité croissante des moyens de communication, une population même rapidement croissante tend à rester sur le sol national.

Cependant, on peut distinguer deux catégories de mouvements internationaux de la population : premièrement des *migrations temporaires*, et secondement des

(1) Pour plus de détails, voir Fernand FAURE, *Le mouvement international des capitaux* (Revue écon. intern. oct. 1911).



migrations suivies d'un *établissement définitif* à l'étranger. Les ouvriers de certains pays, attirés au loin par un salaire plus élevé, comme les capitaux le sont par le taux de l'intérêt, vont travailler à l'étranger pour une saison ou pour une année ; c'est ainsi que des Belges ou des Espagnols viennent en France faire la moisson ou les vendanges, que des Italiens vont faire la récolte jusque dans la République Argentine. D'autres émigrent — tels les Français des Basses-Alpes qui vont au Mexique — pour la durée de leur vie active, mais avec l'idée de se retirer dans leur pays.

Au contraire, il y a des émigrants qui abandonnent leur patrie sans esprit de retour : tels sont le plus souvent les Anglais qui vont s'établir dans leurs colonies de peuplement (Canada, Australie, Nouvelle-Zélande, Colonie du Cap) ; les Irlandais, les Allemands, les Suédois, les habitants de l'Europe centrale et orientale qui se rendent aux Etats-Unis ; et, souvent aussi, les Portugais, Espagnols, Italiens et Français qui vont se fixer dans l'Amérique du Sud. Il y a là des courants d'émigration réguliers, continus, et qui ne changent que lentement (1).

### § 4. — Le mécanisme des échanges de marchandises et de capitaux, et leur règlement. — L'idée d'un équilibre de la balance des comptes. — Influence du change sur les arbitrages internationaux de valeurs mobilières.

Les institutions propres au commerce extérieur, et surtout les procédés de règlement usités dans les échanges internationaux, suffisent à suggérer l'idée que ces échanges ont un *mécanisme particulier*, qui leur

(1) Voir GONNARD, *L'émigration européenne au XIX[e] siècle.*

donne un caractère différent de ceux qui s'accomplissent à l'intérieur d'un pays. Etant donné le rôle qu'y joue la compensation, et la forme qu'elle y prend, on est amené à considérer les transactions internationales comme formant un *tout* distinct ; et l'idée s'est peu à peu fait jour, parmi les économistes, que les exportations payaient les importations, qu'il y avait là une sorte de *troc* entre marchandises de valeur égale, la monnaie constituant à peine un appoint très minine, et nécessairement limité, qui peut pour ainsi dire, être négligé. Ainsi se sont constituées les théories de l'*équilibre* du commerce international.

La plus simple est celle de J.-B. Say, proposition détachée de sa « théorie des débouchés », dont la formule générale est la suivante : « les produits s'échangent contre les produits. On peut la résumer ainsi.

Les pays qui produisent des métaux précieux les ont tout d'abord exportés comme de simples marchandises, et ceux qui n'en produisent pas ont dû tout d'abord les acquérir contre des marchandises ; si bien que, en réglant une part de leurs importations avec de la monnaie, c'est bien au fond, avec leurs produits qu'ils les payent. Le commerce international se réduit donc à un troc de marchandises contre marchandises. — Telle est l'application de la théorie des débouchés au commerce international. Mais elle ne résout le problème de l'équilibre du commerce international qu'en comptant la monnaie parmi les marchandises échangées ; or, ceux qui examinent ce problème se proposent généralement de rechercher, si, le stock monétaire du pays une fois constitué, les échanges ont une tendance à se régler, sinon sans sorties de métaux précieux, du moins sans drainage du stock monétaire.

La théorie que l'on a coutume d'attribuer à *Ricardo* (1),

(1) On la trouve cependant avant lui, notamment dans Hume.



résout la question de façon affirmative. Elle professe, en effet, que les entrées et les sorties de métaux précieux — du moins pour les pays qui ne produisent pas ces métaux — sont limitées, et ont une tendance à se contrebalancer. Voici la démonstration. Lorsqu'une nation a un excédent d'importations, elle règle la différence en numéraire ; mais son stock monétaire se trouve diminué, et celui de l'étranger accru d'autant ; la valeur de la monnaie augmente donc dans ce pays, autrement dit les prix baissent, tandis qu'il y a une tendance contraire à l'étranger ; ainsi, les exportations de la nation considérée se trouvent stimulées — puisqu'elles peut vendre moins cher — et les importations entravées : un excédent d'exportations aura donc lieu, qui fera rentrer les métaux précieux sortis. — Puis un phénomène inverse se produit, par suite de l'accroissement du stock monétaire dans le pays en question. Ainsi, les échanges d'une nation avec l'extérieur tendent, à travers de perpétuelles oscillations, vers un état d'équilibre ; et finalement, comme l'observe ingénieusement Stuart Mill, le rôle de la monnaie a pour effet précisément que les choses se passent à peu près comme si elle n'existait pas, — comme s'il y avait un troc.

Cette théorie, assez simpliste, repose sur des vues déductives, dont quelques-unes sont assez incorrectes du point de vue de la logique (1), et assez difficiles à concilier avec les faits.

Voir A. SCHATZ, *L'œuvre économique de David Hume*, th. Paris 1902 p. 141.

(1) Ainsi, même en admettant que les prix varient automatiquement avec le stock de monnaie, et que la demande varie avec le prix, nous ignorons, de combien sera la baisse des prix pour une diminution donnée du stock monétaire, et de combien sera l'accroissement des exportations pour une baisse déterminée des prix ; par conséquent nous ne pouvons affirmer *a priori* que le stimulant à l'exportation sera suffisant, en cas de sortie du numéraire, pour pro-

En réalité, les mouvements internationaux de numéraire indiquent qu'un certain nombre de pays ont une balance des comptes créditrice depuis un très grand nombre d'années (1) ; d'autres, au contraire, ont subi un drainage prolongé de leur stock monétaire : tel est, ou a été, le cas de plusieurs républiques américaines, et, en Europe même, de pays tels que l'Espagne, l'Italie, la Grèce, la Suisse, la Belgique (2).

Cependant, si l'on considère *dans leur ensemble* les engagements internationaux, et principalement les deux éléments principaux de la balance des comptes, transactions commerciales et transactions financières, on constate qu'ils se compensent dans une certaine mesure. Ainsi, les nations d'Europe qui ont atteint le plus grand développement économique (Angleterre, France, Allemagne), ont une balance *commerciale* débitrice, et cependant leurs importations d'or semblent bien attester une balance *des comptes* créditrice dans son ensemble : résultat que l'on doit généralement attribuer au solde créditeur de leurs opérations financières.

En outre, on peut penser que *le mécanisme même des règlements internationaux contribue à équilibrer la balance des comptes.*

voquer un excédent de cette exportation de nature à faire rentrer le numéraire. Sur la critique générale de cette théorie, voir B. NOGARO, *Le rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative*, th. Paris 1904.

(1) Notamment, la France, l'Angleterre, l'Allemagne.

(2) Aujourd'hui, la balance des comptes d'Italie est redevenue créditrice, grâce, notamment aux économies que renvoient les émigrants. Par contre, la Belgique se trouve actuellement avoir une balance débitrice qui fait considérablement monter son change, malgré les facilités exceptionnelles que lui donne l'Union latine, qui lui permet de faire des paiements extérieurs en *argent*.



contribuer, à provoquer une opération *spéculative*, telle

En effet, lorsque, par suite d'une balance des comptes longtemps déficitaire, la monnaie métallique, ou, en des termes plus modernes, la monnaie d'or a été exportée, le change, n'étant plus contenu dans les limites du *gold point*, oscille dans de larges proportions, et s'élève considérablement au-dessus du pair : dès lors, les créanciers de l'étranger, tireurs de lettres de change, les vendent avec un bénéfice appréciable, ce qui favorise la production en vue de l'exportation ; par contre, les débiteurs de l'étranger, et notamment les importateurs, subissent une perte appréciable pour payer leurs achats : ce qui invite à ralentir l'importation. Et, malgré les répercussions diverses de la perte au change, il semble bien qu'elle tend à rétablir l'équilibre de la balance des comptes. — C'est ce qui paraît s'être produit dans divers pays à monnaie dépréciée.

Tant que le numéraire exportable — pratiquement, aujourd'hui, l'or — n'a pas été drainé, les oscillations du change, contenues dans les étroites limites des gold points, ne paraissent pas être de nature à agir d'une façon appréciable sur les transactions *commerciales*. Le pair de la livre sterling étant, par rapport au franc, de 25 fr. 221, une affaire portant sur 1000 £ de marchandises, représente, en principe, 25.221 francs ; que le change monte à 25. 35, les 1000 livres de marchandises représenteront, en fait, 25.350 francs. Il ne semble pas qu'une différence aussi minime (129 francs, sur un chiffre de plus de 25.000) suffise à faire décider ou arrêter, ni même hâter ou différer la conclusion du marché, s'il s'agit d'une opération *commerciale* ordinaire, c'est-à-dire d'un achat en vue d'un besoin actuel et déterminé, et comportant un bénéfice calculé au pair.

Cependant, cette différence peut suffire, ou du moins

qu'un *arbitrage* sur marchandises, ou plutôt sur valeurs mobilières. En effet, les arbitrages internationaux sur valeurs mobilières sont des opérations basées sur le bénéfice résultant d'une *très petite différence, multipliée par un très gros chiffre* : car elles portent toujours sur un très grand nombre de titres. Une légère différence de cours sur deux bourses où est cotée une même valeur, par exemple à Londres et à Paris, — pourvu qu'elle ne soit pas absorbée ultérieurement par les frais divers de transfert, commissions, etc., — pourra suffire à provoquer un arbitrage, c'est-à-dire l'achat sur la place où le titre a la cote la moins élevée, accompagné de la vente sur la place où il est le plus cher. Mais, il faut ajouter que, au moment d'effectuer son opération, l'arbitragiste doit évaluer très exactement à combien lui reviendra son opération au moment où il la règle ; or, s'il fait un achat à l'étranger, il dispose, pour payer, de monnaie du pays où il habite, alors qu'il doit payer en monnaie étrangère, et il faut donc qu'il sache exactement combien, il devra donner de sa propre monnaie ; si au contraire il vend à l'étranger, il lui faut calculer exactement la somme qu'il recevra finalement dans sa monnaie : en d'autres termes, il doit *nécessairement tenir compte du cours du change*. Et, comme l'opération est tout entière basée sur de très petites différences, on voit que les variations du change, même limitées entre les *gold points*, peuvent tendre à neutraliser les différences de cours, ou, au contraire, à les augmenter, de manière à décider de l'opportunité de l'arbitrage.

Ainsi, supposons que la cote des *consolidés anglais* à Londres corresponde à un prix de 3 £ 15 sh. ; s'ils sont cotés à Paris au même moment 94 fr. 50, le cours de Paris ne sera inférieur que de 0 fr. 07, par titre, si on le calcule au pair des monnaies ; car au pair de 25 fr. 221 par livre sterling, le cours de 3 £ 15 sh. correspond sensiblement à 94 fr. 57. Mais, à moins que le change entre Paris et Londres ne se trouve être précisément au pair — ce qui est un cas exceptionnel — cette différence de 0 fr. 07 peut être neutralisée, et au delà, ou au contraire notablement majorée pour l'arbitragiste, par suite de l'état du change. Si le change est à 25 fr. 15 par exemple, les titres achetés à Londres au prix de 3 £ 15 sh. reviendront à l'arbitragiste parisien chacun à 94 fr. 30 ; en tenant compte du change, c'est donc à Londres et non à Paris que le prix d'achat est le moins élevé (abstraction faite des frais accessoires). Si, au contraire, le cours est à 25 fr. 27, le titre acheté à Londres revient à 94 fr. 76, et la différence en faveur de Paris est donc non pas seulement de 0 fr. 07, mais bien de dix-neuf centimes.



Cela posé, on comprend aisément comment le mécanisme même du change tend à équilibrer la balance des comptes : c'est, en effet, quand la balance des comptes est débitrice que le cours du change, exprimé en monnaie nationale, s'élève, et par conséquent que les valeurs achetées à l'étranger reviennent plus cher ; on n'est donc pas porté à en acheter, mais plutôt à en vendre au dehors.

C'est, au contraire, quand la balance des comptes est créditrice que le cours du change, exprimé en monnaie nationale, baisse, et que, par conséquent, les valeurs achetées à l'étranger reviennent moins cher, toutes choses égales d'ailleurs. Le cours du change pousse donc, en ce cas, à acheter des titres à l'étranger. En somme, *le cours du change tend à restreindre les achats et même à provoquer des ventes de titres à l'étranger quand le pays est déjà trop endetté vis-à-vis de l'extérieur, et réciproquement*. Ainsi quoique l'influence du change sur les arbitrages internationaux ne puisse être exactement mesurée, il semble que l'on soit en droit d'y voir un facteur d'équilibre, du

moins dans les échanges entre pays dont les marchés financiers sont en relations constantes.

**§ 5. — Les conceptions doctrinales et la politique commerciale ; libre-échange et protection. — La protection douanière.**

En matière de commerce extérieur, les conceptions doctrinales sont dans un rapport étroit avec les faits, d'abord parce que le problème des échanges avec l'extérieur a, depuis l'origine des nations modernes, vivement préoccupé le public et les gouvernements, et ensuite parce que chaque gouvernement dispose en cette matière de notables moyens de contrôle et d'action. Les *impôts douaniers* lui permettent de restreindre l'entrée, ou même le transit, des marchandises étrangères, ainsi que la sortie des produits nationaux.

Pendant fort longtemps, la doctrine — celle des mercantilistes — et la pratique ont été généralement d'accord tout au moins sur le but de la politique commerciale. Par suite d'une assimilation un peu simpliste de la nation à un individu, on admettait que la nation avait intérêt à vendre plus qu'elle n'achetait, c'est-à-dire à exporter plus qu'elle n'importait, le solde de la différence en numéraire devant apparemment représenter le bénéfice du commerce avec l'étranger.

Mais à la fin du XVIII^e siècle, on a commencé à envisager le problème sous d'autres aspects, et de cette époque date la controverse du *libre-échange* et de la *protection*. L'idée d'un équilibre national des échanges internationaux, généralement acceptée par l'école classique ou libérale, fait considérer comme vaine la préoccupation d'assurer un excédent des exportations sur les importations, — puisque tout écart entre ces deux éléments semble être, de sa nature, temporaire et oscillatoire.



L'école classique met surtout en évidence les avantages que chaque nation retire de *ses importations* : car le commerce international résulte des *différences d'aptitudes productives* existant entre les divers pays, et ils permet à chacun d'eux d'acquérir, en échange des marchandises qu'il produit aisément, des marchandises dont la production sur son sol serait impossible ou beaucoup plus onéreuse.

En conséquence, elle montre que les *droits de douane à l'importation*, en rendant l'importation plus difficile et plus coûteuse, *diminuent les avantages* du commerce international au détriment des habitants du pays considérés comme *consommateurs*. Enfin, elle conteste que la protection douanière soit favorable aux producteurs ; car, dit-elle, en diminuant la concurrence, elle nuit au progrès technique ; et, en augmentant le coût de l'existence, elle *augmente indirectement le coût de la production* ; de sorte qu'elle réduit également les avantages naturels dont jouissaient la production et l'exportation nationales. L'école classique s'est donc montrée hostile à l'emploi des droits de douane comme moyen de protection, et favorable au libre-échange.

Ces conceptions, devenues populaires en Angleterre dans la première moitié du XIX^e siècle, et partagées d'ailleurs par la plupart des économistes de l'époque, ont abouti, en 1860, à la conclusion d'un grand nombre de traités de commerce à tendances très libérales, entre la plupart des pays d'Europe (1).

Cependant, il s'est constituée également une doctrine protectionniste, dont un des théoriciens les plus notables fut Frédéric List (2) ; et, en fait, la pratique pro-

(1) Voir au chapitre suivant.

(2) Frédéric LIST exposa ses conceptions dans son *nationale System der politischen Œkonomie*, dont le premier volume seul a paru

tectionniste n'a d'ailleurs pas tardé à reprendre le dessus. Actuellement, en dehors de l'Angleterre où le protectionnisme ne représente encore qu'un courant d'idées, et de quelques petits Etats condamnés par l'exiguité de leur territoire à acheter de nombreux produits à l'étranger, la pratique est en complet désaccord avec la doctrine classique, et les droits de douane tendent à *isoler* les unes des autres les économies nationales.

La controverse du libre-échange et de la protection a été longtemps limitée aux échanges de marchandises, et, jusqu'ici, les échanges de capitaux se sont effectués librement. Mais un courant d'idées se manifeste actuellement, notamment en France, en faveur d'une restriction de cette liberté. Et les ministres des finances français, s'inspirant de ces idées, mettent généralement certaines conditions à l'admission à la bourse de Paris des emprunts étrangers.

Enfin, en ce qui concerne les mouvements de la population, ils sont généralement libres : cependant, certains pays arrêtent les immigrants non désirables (Etats-Unis, Australie, etc.) ; et si, d'autre part, les habitants d'un pays sont, dans l'état actuel du droit, généralement libres de s'expatrier, fût-ce sans esprit de retour, on tend, semble-t-il, même dans certains pays surpeuplés, — en Allemagne notamment — à retenir la population sur le sol national.

(1841) trad. franc. par RICHELOT. Il montre que l'on ne saurait apprécier les avantages du commerce extérieur pour une nation uniquement du point de vue de la valeur d'échange (économie résultant de l'achat de produits importés, dont la production serait plus onéreuse à l'intérieur). Il soutient qu'il faut envisager surtout le *développement des forces productives de la nation*, et préconise, dans ce but, la protection pour les nations qui *n'ont pas encore atteint* le dernier stade de leur évolution, c'est-à-dire qui ne sont pas encore suffisamment *industrielles* (Voir plus loin, livre quatrième, *Le développement de la pensée économique*).



Nous allons examiner la signification de ces diverses tendances, en recherchant comment les échanges internationaux affectent la vie économique de la nation.

### § 6. — Influence des échanges internationaux sur la vie économique de la nation.

#### 1° les éléments d'appréciation.

L'influence qu'exercent sur la vie économique d'une nation les mouvements internationaux de marchandises, de capitaux et de population, dans lesquels elle est intéressée, est extrêmement complexe, et difficile à déterminer.

Si l'on prend d'abord comme éléments d'appréciation les indications *quantitatives*, telles que celles que fournissent les statistiques globales du commerce international, on constate que leur signification est généralement assez incertaine.

En premier lieu, le *mouvement* général du commerce extérieur et sa *progression* ne suffisent pas à donner une idée exacte du développement économique d'une nation comparé à celui des autres nations : il y a, en effet, des pays qui, ayant une production *variée*, demandent et fournissent relativement peu au dehors ; d'autres, au contraire, ayant une production plus *spécialisée*, sont, par là même, tenus d'avoir un commerce extérieur beaucoup plus intense. — C'est ainsi que les petits pays, dont le territoire exigu ne comporte pas une grande variété de production, tels que le Danemark, la Hollande, la Belgique, la Suisse, ont un commerce extérieur relativement beaucoup plus considérable que les grands pays. Par contre, les Etats-Unis d'Amérique, dont la superficie

est sensiblement égale à celle de l'Europe, n'ont eu, pendant fort longtemps, qu'un commerce extérieur assez modeste, et sont encore dépassés aujourd'hui, malgré leurs quatre-vingt millions d'habitants, par l'Angleterre et l'Allemagne. On peut cependant admettre en général que, si l'on considère un pays donné, à quelques années de distance, l'accroissement de son commerce extérieur correspond *généralement* à un accroissement de son activité économique. Mais ce n'est qu'une indication : car, une mauvaise récolte, par exemple, provoquant des importations anormales, peut suffire à faire augmenter le chiffre total du commerce extérieur.

Quant à la *balance commerciale*, c'est-à-dire à l'excédent des exportations sur les importations, ou inversement, son interprétation, — contrairement à des conceptions simplistes anciennes, mais encore assez répandues — est encore plus indécise. Ainsi, un excédent d'exportations peut bien indiquer que le pays se suffit aisément, et que, ayant acheté au dehors ce qui lui est nécessaire, il reste finalement en possession d'une certaine créance disponible sur l'étranger. Mais, d'autre part, un excédent d'importation peut représenter, en quelque sorte, un emprunt productif fait à l'étranger : par exemple, s'il s'agit d'une acquisition de matières premières ou d'un outillage destinés à la production nationale.

Plus complexe est encore l'interprétation de la *balance des comptes*, telle qu'elle s'exprime par l'*entrée ou la sortie des métaux précieux*. En effet, si une importation ou une exportation de numéraire indique bien l'excédent de créance ou de dette, *dont le montant rentre ou sort actuellement*, elle n'en fait nullement connaître la cause, et elle nous laisse ignorer totalement le montant et la nature des engagements *à long terme* provenant des placements de capitaux.

La France, par exemple, reçoit presque chaque année



quelques centaines de millions en numéraire, pour solde de son compte ; mais cela est bien loin de représenter la totalité des reliquats dont elle est créancière à la suite de ses échanges avec l'étranger ; car elle en laisse une partie en placement à l'extérieur. Si elle venait à placer plus encore au dehors, l'importation annuelle de numéraire diminuerait, sans, pour cela, que la créance du pays sur l'étranger fût aucunement diminuée.

Au total, les données quantitatives que fournissent les statistiques ne permettent pas de *mesurer* (1) l'action exercée sur chaque économie nationale par ses échanges avec l'extérieur. Pour l'apprécier, il faudrait connaître non seulement la quantité et la valeur des échanges, mais la *nature* (2) des marchandises achetées et vendues, l'*affectation* des capitaux transférés à l'étranger, le caractère des mouvements de population, — ce qui ne peut faire l'objet que d'études monographiques, d'ailleurs difficiles à exécuter.

### 2° La position du problème.

Cependant, il est permis, en tenant compte des définitions données plus haut de l'économie nationale et des échanges internationaux, de rechercher de quelles différentes façons une nation, considérée au point de vue économique, *peut* être affectée par ses échanges avec l'extérieur.

Quoiqu'ils ne l'aient pas posé dans un esprit suffisamment scientifique, les doctrinaires du libre-échange et

(1) Sur quelques conceptions simplistes, voir notre article, *Le problème national des échanges avec l'extérieur* (Rev. éc. intern. févr. 1911).

(2) Voir sur ce point des conceptions intéressantes, empruntées, semble-t-il, à de vieux auteurs, dans EFFERTZ, *Arbeit und Boden*,

de la protection ont été naturellement amenés à envisager ce problème, — puisqu'aussi bien sa solution est impliquée par la politique commerciale qu'ils préconisent.

Les économistes classiques notamment ont nettement indiqué, ainsi que nous l'avons mentionné plus haut, l'influence que les échanges avec l'extérieur exercent sur les conditions d'existence économique des habitants de la nation considérés comme *consommateurs*. Ils n'ont pas eu de peine, en effet, à démontrer que les échanges internationaux font bénéficier les habitants de chaque pays de la division internationale du travail. Mais ils se sont peu arrêtés à l'étude de l'influence que les échanges internationaux peuvent exercer sur la *production* de chaque nation. Ils ont simplement reconnu que la production nationale pourrait être modifiée, *transformée*, sous l'influence de la concurrence étrangère, de façon à s'adapter aux *aptitudes* du pays. Ils ne se sont pas préoccupés des difficultés et des pertes qui pourraient résulter de ces transformations, et *ils ont admis que les capitaux et la population de la nation trouveraient toujours à s'employer sur le sol national*.

Ces conceptions, que l'on trouve très nettement exprimées, notamment dans Stuart Mill, reposent, d'une part, sur un ensemble de théories généralement acceptées par l'école classique — notamment celle de l'équilibre du commerce international — d'autre part sur certains *postulats*, qui étaient plus près de la réalité à cette époque qu'ils ne le sont aujourd'hui.

L'école classique admet, en effet, que les échanges internationaux résultent de différences d'aptitudes *naturelles* à la production ; elle considère, en outre, la *population* et les *capitaux* eux-mêmes comme *liés au sol national*, — quoique très mobiles cependant à l'intérieur des frontières.



Or, nous avons vu plus haut que les grands courants du commerce international ne reposent pas moins sur des différences de conditions *sociales* que sur des différences de conditions naturelles de production : des pays neufs, de climat tempéré, comme l'Australie méridionale, l'Argentine, le Canada, nous envoient des produits, non parce que nous ne pouvons matériellement les obtenir sur notre sol, ni parce qu'ils ne peuvent matériellement les travailler sur place, mais parce que, dans l'état *actuel* de leur développement, il leur convient de nous envoyer des matières premières et de recevoir des articles manufacturés.

Et ces *aptitudes sociales* à la production *se modifient* assez rapidement *dans un même pays*, tandis que leurs *différences s'atténuent d'un pays à l'autre*, *sous l'influence précisément des mouvements internationaux de capitaux et de population*. Or, contrairement encore aux postulats classiques, les mouvements de population sont devenus très importants et présentent souvent un caractère durable, en dépit des efforts faits par chaque pays pour conserver ses nationaux. Quant aux capitaux, il n'est *rien de plus mobile*, depuis qu'ils ont pris la forme de valeurs mobilières.

Les mouvements internationaux de capitaux résultent tout d'abord, sous le régime de libre-échange qui est le leur, d'une influence qu'on a pu comparer au principe des vases communicants : le taux plus élevé de l'intérêt dans les pays qui en ont le plus besoin suffit à les faire venir des pays où ils sont abondants. Les mouvements de capitaux résultent encore de la politique financière des Etats (emprunts publics émis à l'étranger) et aussi de leur politique *douanière*.

En effet, pour éviter un droit de douane onéreux, les industriels étrangers n'hésitent pas, bien souvent, à créer un établissement dans le pays qui importait leurs

produits. C'est, en grande partie, sous l'influence des droits de douane que la plupart des industries d'origine anglaise se sont constituées aux Etats-Unis, que bien des industries américaines passent à leur tour au Canada, que bien des industries françaises s'établissent en Espagne, etc. Et cet effet de la politique douanière est tel qu'on peut la considérer, dans les pays neufs ou qui se renouvellent, comme le résultat de la conscience instinctive d'un besoin qui avait souvent échappé à l'analyse des économistes.

Il est extrêmement difficile d'apprécier les effets très complexes de ces mouvements de capitaux sur les économies nationales. Ils contribuent puissamment à faire perdre à beaucoup de vieux pays des monopoles de fait dûs à une supériorité momentanée d'aptitude sociale plus qu'à une supériorité d'aptitude naturelle. Par contre, le développement des pays neufs qui en résulte procure aux vieux pays, un accroissement de débouchés, pour les produits où ils conservent leur supériorité. Quoiqu'il en soit, les échanges internationaux en général, et tout spécialement les mouvements internationaux de capitaux, exercent une influence considérable sur *la production* de chaque nation. Et, quoiqu'il soit très difficile d'apprécier leurs effets pour chacune d'elles, on peut constater qu'ils provoquent souvent une *spécialisation* plus grande, mais souvent aussi une *décentralisation de la production*, et qu'ils tendent lentement à égaliser la densité de la population, au profit des pays neufs.

# CHAPITRE II

## LES INSTITUTIONS RELATIVES AU COMMERCE INTERNATIONAL

### § 1. — Les institutions propres au commerce international.

Ce n'est pas seulement d'une façon abstraite que les échanges avec l'extérieur forment un tout distinct : le commerce international proprement dit est caractérisé par un ensemble d'institutions, les unes publiques, les autres privées, qui lui sont propres.

D'abord, les affaires d'exportation et d'importation constituent souvent des *branches distinctes du commerce*. Il y a des commerçants qui sont spécialement importateurs ou exportateurs. Et, parfois, il existe plusieurs échelons d'intermédiaires entre le fabricant et ses acheteurs étrangers : ainsi, tandis que le *commissionnaire-exportateur* groupe les diverses commandes qui lui viennent de l'extérieur, un *agent-représentant* vient parfois lui offrir les produits de divers fabricants, lui épargnant ainsi la recherche des marchandises (1).

(1) Voir notamment, H. Vouters, *Les procédés d'exportation du commerce allemand*, th. Paris 1908, et Paul Giraud, *L'organisation technique du commerce d'exportation*, th. Paris 1911.

En outre, les producteurs agricoles ou industriels, ou les commerçants eux-mêmes, se groupent parfois pour adopter, en matière de commerce extérieur, une tactique commune, ou organiser une représentation collective. Les cartels, comme on sait, adoptent souvent des prix plus modiques pour leurs ventes à l'étranger, afin de s'ouvrir des débouchés extérieurs ; et il leur arrive parfois de verser à leurs membres des primes à l'exportation : c'est ce que l'on appelle le *dumping*.

D'autres groupements de producteurs se constituent en vue d'organiser la vente à l'étranger — ainsi font notamment certains syndicats agricoles — ou d'avoir une représentation commune, soit au moyen de voyageurs, soit par des expositions, temporaires ou permanentes, sur certaines places étrangères, soit même par l'envoi de navires qui constituent des expositions flottantes (1).

Le commerce extérieur fait aussi l'objet d'une organisation bancaire particulière, non seulement pour les règlements internationaux (2), mais pour l'obtention du crédit (3).

L'*Etat* aussi intervient généralement pour favoriser le commerce d'exportation, soit d'une façon directe, par l'attribution de primes aux exportateurs (4), soit indirectement, en mettant certains de ses agents à leur disposition. Les *consuls* sont chargés, parmi d'autres fonctions, de renseigner les commerçants sur les débouchés qu'offre la région où ils résident.

(1) Voir G. BLONDEL, *L'essor industriel et commercial du peuple allemand*, et VOUTERS, *op. cit.*

(2) Voir plus haut, ce qui est dit des arbitrages et des banquiers arbitragistes.

(3) Voir A. E. SAYOUS, *Les banques de dépôt*, 2e éd., G. DIOURITCH, *L'expansion des banques allemandes à l'étranger*, th. Paris, 1909, et G. AUBERT, Le crédit à l'exportation et le projet de banque du commerce extérieur.

(4) Voir au chapitre suivant, p. 345.



En France, on a créé, en outre, des *attachés commerciaux*, chargés spécialement de voyager dans un groupe de pays pour y étudier les moyens de développer l'exportation. Il existe, d'ailleurs, à Paris un *office national du commerce extérieur*, où les renseignements fournis par ces divers agents sont groupés, soit pour être publiés (1), soit pour être classés dans des dossiers et communiqués aux intéressés.

Enfin, l'Etat intervient dans le commerce extérieur par l'établissement d'un réseau de *douanes*. L'administration des douanes a pour mission de surveiller l'entrée et la sortie de toutes les marchandises qui franchissent la frontière ; elle doit, en tous cas, enregistrer le mouvement commercial dans son ensemble : c'est là sa fonction *statistique* (2) ; de plus, elle perçoit les taxes édictées par la loi sur les marchandises soumises aux droits : c'est sa fonction fiscale et protectrice. Cette intervention de l'Etat dans les échanges extérieurs, tout en étant indirecte, est d'une importance capitale ; et, de toutes les institutions relatives au commerce international, la douane est celle qui doit le plus retenir notre attention.

(1) Généralement, dans le *Moniteur officiel du commerce extérieur*, et dans des fascicules annexés contenant les *Rapports consulaires*. On trouve aussi de nombreux renseignements, sur les tarifs étrangers notamment, dans une autre publication officielle : les *Annales du commerce extérieur*.

(2) L'administration des douanes publie, tous les mois, des *Documents statistiques sur le commerce de la France*, contenant le tableau des échanges entre la France et les principaux pays ; puis, après l'année écoulée, paraît un *tableau général*.

La statistique douanière suppose une évaluation annuelle qui est effectuée par la *commission permanente des valeurs en douanes*. Les rapports de cette commission sont publiés dans les *Annales du commerce extérieur*, et constituent une source de renseignements très précieuse pour l'étude de nos échanges avec l'étranger.

## § 2. — Les douanes : droit de douane, tarif douanier, régime douanier, politique douanière.

Le *droit de douane* est un impôt perçu par l'Etat sur les marchandises qui franchissent la *frontière* (1) du pays. L'ensemble des droits de douane appliqués à une certaine époque, dans un pays donné, forme un *tarif douanier*. Un *régime douanier* est constitué par l'ensemble des lois, des traités, conventions et accords internationaux relatifs aux douanes : il peut comporter non seulement les droits portés au tarif, mais des *prohibitions*, et un certain nombre de dispositions accessoires, notamment d'ordre sanitaire (2). Il peut être complété par un système de *primes* à la production ou à l'exportation.

En principe, droits et prohibitions peuvent frapper les marchandises à la sortie aussi bien qu'à l'entrée. Toutefois, dans les régimes douaniers modernes, les prohibitions sont devenues extrêmement rares, et l'on ne perçoit plus, en général, de droits qu'à l'*entrée* des marchandises.

Par le fait même que le principal instrument d'un régime douanier consiste dans des droits ou impôts, les douanes fournissent une ressource *fiscale*. Mais, en même temps, elles sont bien souvent un moyen de *pro-*

(1) Sous l'ancien régime, il y avait des douanes intérieures. Aujourd'hui, la frontière douanière coïncide presque toujours avec la frontière politique. Cependant, il existe des *unions douanières*, qui englobent des Etats politiquement indépendants : ainsi le Zollverein allemand a été constitué avant que les Etats de l'Allemagne ne fussent politiquement réunis, et il comprend encore le grand duché de Luxembourg.

(2) Ces dispositions accessoires servent souvent aux administrations douanières pour renforcer et exagérer la protection. Voir B. NOGARO et M. MOYE, *Les régimes douaniers. Législation douanière et traités de commerce*. Paris, A. Colin, (ch. II).



*tection*. En effet, le droit de douane empêche l'introduction des marchandises étrangères, ou la rend plus onéreuse ; et, s'il y a des producteurs nationaux de marchandises similaires, il les favorise, comme nous allons le voir, en leur permettant de relever leurs prix.

On a cependant coutume de distinguer entre un *tarif fiscal*, c'est-à-dire purement fiscal, et un *tarif protecteur*, c'est-à-dire à la fois fiscal et protecteur.

Dans la première catégorie, on classe les tarifs qui frappent les marchandises, non pas en raison de la concurrence qu'elles peuvent faire à l'industrie nationale, mais en considération du rendement qu'elles peuvent fournir au fisc. Ainsi, en Angleterre, les objets les plus fortement taxés sont des denrées exotiques, comme le café et le thé, ou des marchandises comme les vins, qui ne sauraient être aucunement produits dans le pays, et qui, par conséquent, ne demandent aucune protection.

Un tarif protecteur est, au contraire, un tarif dont les droits ont été, pour la plupart, calculés en vue d'assurer aux producteurs nationaux une protection efficace.

Aujourd'hui, la *politique douanière* de presque tous les Etats autres que l'Angleterre est nettement *protectionniste* ; et, quoique leurs régimes douaniers contiennent aussi des droits d'un caractère fiscal, notamment sur les denrées coloniales, ils ont presque tous un caractère nettement protecteur (1).

(1) En ce qui concerne le mode d'application du droit de douane, on distingue les droits *ad valorem* et les droits *spécifiques* : lorsque l'administration des douanes doit prélever un droit *ad valorem*, il lui faut déterminer la valeur de la marchandise, et prélever le *tant pour cent* fixé par la loi ; lorsqu'il s'agit d'un droit spécifique, son rôle consiste à déterminer la *nature* de l'objet taxé, et à lui appliquer le tarif correspondant. Voir B. NOGARO et M. MOYE, *Les régimes douaniers*, ch. I.

**§ 3. — Fonctionnement, jeu et incidence du droit de douane.**

Le droit de douane élève nécessairement le prix de revient des marchandises étrangères. Dès lors, si l'importation se trouve arrêtée, les producteurs nationaux de marchandises similaires se trouvent soustraits à la concurrence extérieure, et peuvent relever leurs prix. S'il est fait appel, néanmoins aux marchandises étrangères, les importateurs ayant leur prix de revient accru par le droit de douane, relèvent leur prix de vente en conséquence ; et, en vertu de ce principe que, sur un même marché, à un même moment, il n'y a qu'un seul prix pour une même marchandise, les producteurs nationaux, qui n'ont pas à acquitter le droit de douane, vendent aussi cher que les importateurs qui le paient. Le prix du marché intérieur, déterminé, conformément aux principes exposés plus haut (1), par le coût de production ou prix de revient *le plus élevé* des marchandises exigées par l'état de la demande, est donc, dans ce cas encore, relevé par le droit de douane.

Cependant, on ne saurait affirmer que, dans les deux cas, le droit de douane *joue* intégralement. En effet, *quand la production nationale est suffisante* pour satisfaire à la demande, et que l'importation étrangère se trouve *arrêtée* par le droit de douane, il n'y a aucune raison pour que le prix sur le marché national dépasse le prix mondial du montant exact du droit de douane, — qui n'a été acquitté par personne. On peut simplement dire qu'il se fixe entre la limite inférieure du prix extérieur et la limite supérieure constituée par ce même prix extérieur, plus le droit de douane : en effet, le prix intérieur

(1) Voir 1re sect. chap. 1.



ne peut rester notablement au-dessous du prix de l'étranger, parce que la marchandise serait exportée ; il ne peut, d'autre part, s'élever au-dessus du prix extérieur de beaucoup plus que le montant du droit de douane, en raison de la concurrence qui se font entre eux les importateurs. Mais, entre ces deux limites extrêmes, le prix peut se fixer à un point quelconque, en raison de l'état du marché national. Il en est ainsi, en France, notamment pour le blé ; le droit de douane étant de 7 francs, il est assez rare que le cours du blé dépasse de 7 francs le cours coté en Angleterre, pays libre-échangiste : car la récolte française suffit généralement aux besoins de la consommation nationale : et le droit de douane, en ce cas, ne fait qu'*isoler* le marché intérieur et le rendre *autonome*.

Lorsque, au contraire, l'importation est nécessaire à la satisfaction de la demande nationale, le droit de douane fonctionne ainsi qu'il a été exposé plus haut : les importateurs obligés d'acquitter le droit de douane, se dédommagent généralement en majorant leur prix, et les producteurs du pays bénéficient de cette hausse du prix. Cependant, on ne saurait affirmer que, même en ce cas, la majoration de prix soit égale au montant du droit de douane. Il se peut que le producteur étranger ou l'intermédiaire (importateur ou revendeur) *garde à sa charge une partie du droit de douane*, et consente à restreindre d'autant son bénéfice. Il ne faut pas oublier, en effet, ainsi que nous l'avons observé à propos des prix de monopole, que le profit d'un vendeur ne dépend pas seulement de son bénéfice par unité vendue mais du nombre des unités vendues. Le vendeur peut ainsi garder pour lui le droit de douane afin de conserver son débouché (1).

(1) Cela se produit notamment lorsque les exportateurs espèrent retrouver à bref délai des conditions normales : ainsi, on a signalé

Le droit de douane peut donc retomber finalement sur le consommateur, ou rester plus ou moins à la charge du producteur ou des divers intermédiaires. C'est là un problème d'*incidence*, qui ne saurait être résolu *a priori* (1). Toutefois, dans l'incertitude où se trouvent les législateurs, lorsqu'ils établissent un nouveau droit, ils agissent prudemment en admettant que les consommateurs nationaux en feront les frais.

### § 3. — Tarif autonome et tarif conventionnel. — Traités de commerce et conventions commerciales. — Clause de la nation la plus favorisée.

Dans chaque Etat, le tarif douanier est tout d'abord établi par une loi. C'est ce que l'on appelle le tarif *légal* ou *autonome*. Cependant, le tarif douanier d'un pays intéresse aussi les pays voisins : les droits de douane que l'on fait subir aux marchandises d'importation étrangère peuvent restreindre cette importation, et par conséquent nuire à des exportateurs étrangers. Si l'on ne veut pas s'exposer à des représailles, il faut donc négocier avec les puissances étrangères, et conclure avec elles des traités, conventions ou accords commerciaux, qui

que, lors de la guerre douanière franco-suisse, en 1893, beaucoup d'exportateurs français ne relevèrent pas leurs prix en raison de la surtaxe appliqué à leurs produits par le gouvernement helvétique, afin de conserver leur marché jusqu'au moment où il leur redeviendrait possible de vendre avec bénéfice.

(1) On trouvera cependant une analyse des principales hypothèses qui peuvent se présenter dans l'ouvrage de FONTANA-RUSSO, *Traité de politique commerciale*, (trad. franç. Giard et Brière). Voir aussi l'ouvrage de SCHÜLLER, *Schutzzoll und Freihandel* et l'article de M. SAUVAIRE-JOURDAN, *La protection rationnelle*, dans la *Rev. d'éc. pol.* 1909 p. 602. Enfin, sur les problèmes d'incidence en général, consulter les manuels de science financière.



établissent à côté du tarif légal un *tarif conventionnel*, qui s'y substitue plus ou moins.

On peut distinguer deux catégories principales de traités internationaux relatifs aux droits de douane : ce sont, d'une part, les *traités de commerce* proprement dits, et, d'autre part, les *conventions commerciales*, telles que la France en conclut avec les puissances étrangères depuis 1892.

Les traités de commerce proprement dits sont conclus pour une *durée déterminée* (dix ans par exemple), et ils comprennent un *tarif annexé*, c'est-à-dire que, à la suite de ces traités, on imprime le tableau des droits de douane consentis par chacune des puissances à l'autre, en vertu des négociations qui ont eu lieu. Ces tarifs annexés contiennent naturellement des droits moins élevés que ceux du tarif légal.

Les conventions commerciales du type français présentent des caractères différents : d'abord, elles ne sont pas conclues pour une durée déterminée ; elles durent tant qu'aucune des puissances contractantes ne les dénonce ; mais chacune d'elles a le droit de les dénoncer dans un délai assez bref (généralement un an). D'autre part, ces conventions ne contiennent pas, du moins de la part de la France, de tarif annexé, mais une simple référence à un tarif *minimum* fixé par la loi française (voir au paragraphe suivant).

Les traités de commerce contiennent des clauses nombreuses (1) ; mais il en est une qui mérite, par la généralité de son application et par sa portée, une mention particulière : c'est la *clause de la nation la plus favorisée*.

Cette clause, a pour but d'assurer à chacune des puissances contractantes le bénéfice de toute concession antérieurement accordée, ou *qui pourrait être octroyée dans*

(1) Voir B. NOGARO et M. MOYE, *Les régimes douaniers*, ch. II.

*la suite*, par l'autre nation à une tierce puissance, c'est-à-dire à toute autre puissance. Ainsi, la France fait une convention commerciale avec la Suisse; on y insère la clause de la nation la plus favorisée : désormais, si la Suisse accorde à une autre nation, par exemple à l'Italie, à l'Autriche ou à l'Allemagne, des faveurs encore plus grandes que celles qu'elle a concédées à la France, ces faveurs (qui consistent généralement dans des réductions de tarifs), lui reviendront de plein droit. Il en sera de même à l'égard de la Suisse pour toutes les faveurs que la France consentirait ultérieurement à quelque autre puissance (1).

## § 5. — Les régimes douaniers contemporains. — Le régime français actuel (lois de 1892 et de 1910).

Le fonctionnement des régimes douaniers a été intimement lié à l'histoire du protectionnisme : sous l'Ancien Régime, la politique douanière a été l'expression

(1) Pour saisir la portée de cette clause, il faut se placer un instant dans l'état d'esprit du diplomate qui vient de conclure un traité ou une convention de commerce : il vient de faire des concessions pour obtenir des réductions de droits destinées à ouvrir un débouché à la production de son pays ; un négociateur français, par exemple, a obtenu des réductions de la part du Canada sur les soieries, espérant ainsi élargir le débouché de l'industrie lyonnaise ; mais, si, dans quelque temps, le Canada venait à consentir une réduction de droits encore beaucoup plus forte à l'Italie, à la Suisse, à l'Allemagne, ou aux Etats-Unis, qui fabriquent également des soieries, les industriels français risqueraient de perdre le bénéfice des avantages qui leur ont été octroyés, et en échange desquels il a fallu faire des concessions. La clause de la nation la plus favorisée permet seule d'éviter ce danger, puisqu'elle assure aux producteurs français les mêmes réductions de droits qui pourraient être accordées à d'autres pays dans la suite. C'est pour cette raison que l'on trouve la clause de la nation la plus favorisée dans presque tous les traités, conventions, ou accords commerciaux.



du *mercantilisme* le plus rigoureux ; la plupart des gouvernements exerçaient un contrôle très étroit sur le commerce extérieur, à la fois par des droits très élevés et par des prohibitions nombreuses, non seulement à l'entrée mais *à la sortie* ; il s'agissait, en effet, non seulement d'arrêter un grand nombre d'importations, mais d'empêcher l'exportation, soit de produits jugés indispensables à la consommation nationale, soit de matières premières utiles à l'industrie étrangère.

Après de timides tentatives dans le sens d'une politique plus libérale à la fin du XVIIIe siècle (traité d'Eden entre la France et l'Angleterre en 1786, tarif français de 1791), l'Europe revint, d'une façon générale, aux pratiques de l'Ancien Régime, à l'époque de la Restauration (1).

C'est seulement à partir de 1860 que les tendances libre-échangistes, qui s'étaient manifestées surtout en Angleterre, aboutirent à la conclusion de toute une série de traités de commerce, à tendances libérales, d'abord entre l'Angleterre et la France, puis entre les diverses nations d'Europe. C'étaient des traités conclus pour une vingtaine d'années, dont les dispositions successives, étendues à l'ensemble des pays contractants par suite de la clause de la nation la plus favorisée, aboutissaient à un tarif conventionnel extrêmement modéré.

Mais, dès leur expiration, vers 1880, les tendances protectionnistes reprirent le dessus, d'abord timidement, puis plus énergiquement vers 1890, et plus encore après 1900.

Ainsi, l'évolution de la politique douanière européenne depuis le début du XIXe siècle jusqu'à nos jours présente *trois grandes phases*, la première *très* protectectionniste qui va jusqu'en 1860, la seconde libre-

(1) Sur le caractère exat du tarif de 1791, voir ARNAUNÉ, *Le commerce extérieure et les tarifs de douane*, p. 110 et suiv.

échangiste, qui s'étend jusque vers 1880, et la troisième, marquée par un retour au protectionnisme, qui n'a cessé de s'accentuer jusqu'ici (1).

Actuellement, à l'exception de l'Angleterre — où un courant d'idées protectionniste se manifeste, mais où subsiste un régime douanier purement fiscal — et de quelques petits pays (Belgique, Hollande) qui sont obligés d'acheter beaucoup à l'étranger, le protectionnisme domine l'Europe entière, et s'étend aux pays extra-européens. Et l'on peut dire que les régimes douaniers ne se distinguent guère les uns des autres que par la façon de pratiquer le protectionniste.

En Europe, on peut distinguer deux systèmes principaux : le système allemand et le système français.

Le système allemand, tel qu'il est pratiqué depuis 1891, est basé sur un tarif très élevé et *très spécialisé*, et sur la conclusion de *traités de commerce* à long terme et à tarif annexé, avec les puissances de l'Europe centrale et orientale. Ces traités ne sont pas conclus dans un esprit libéral ; ils ne comportent généralement pas des réductions très appréciables, et laissent subsister entre les puissances contractantes des tarifs *élevés* ; mais ils sont, eux aussi, *très spécialisés*, c'est-à-dire que les marchandises y sont définies d'une façon très stricte. Le but de cette spécialisation est d'écarter du bénéfice de ces traités les nations, comme la France et l'Angleterre, qui sans en avoir conclu, pourraient invoquer la cause de la nation la plus favorisée. Ainsi, dans son traité avec la Suisse, l'Allemagne définit si rigoureusement la catégorie de bétail à laquelle elle concède des droits réduits, que seul le bétail suisse peut profiter de cette réduction, et que la clause de la nation la plus favorisée, existant

(1) Cf. B. NOGARO et M. MOYE, *Les régimes douaniers*, ch. III.



entre la France et l'Allemagne, ne peut guère être invoquée utilement par les éleveurs français (1).

Le système français exclut, au contraire, les traités à long terme. Le gouvernement français se borne à conclure des *conventions commerciales* ou des accords toujours dénonçables dans un bref délai (un an ou six mois), en vertu desquels il concède le tarif minimum. En effet, depuis la loi du *11 janvier 1892*, le régime douanier français comporte un *double tarif légal* : un tarif général, destiné, en principe, aux nations avec lesquelles la France n'a pas signé d'accords, et un tarif *minimum*, que l'on accorde, *en tout ou en partie*, aux puissances signataires d'une convention.

Concéder le minimum n'est pas la même chose que concéder un tarif conventionnel : d'abord parce que ce minimum est établi par les chambres françaises, et — du moins en principe — sans intervention de négociateurs étrangers ; ensuite, parce que le gouvernement français s'engage bien à accorder son tarif minimum, mais *tout en restant libre de modifier et de relever ce tarif* : c'est ce qui a été fait par la loi du *29 mars 1910*. Et cette importante révision douanière n'a nullement obligé le gouvernement français à dénoncer ses conventions (2).

L'existence d'un double tarif permet donc au gouvernement français de rester maître de sa tarification, et de maintenir le principe de l'autonomie douanière, tout en

(1) Les abaissements de droits accordés par l'Allemagne sur le bétail bovin sont réservées non seulement à des bovidés d'une race strictement définie, mais à ceux qui ont été élevés a 300 m. d'altitude au minimum et qui ont fait chaque année un séjour estival à au moins 800 mètres d'altitude : il est évident que ces précisions singulières tendent à réserver les faveurs du tarif au bétail suisse.

(2) Voir B. NOGARO, *op. cit.*, ch. V et VI et André-E. SAYOUS, *Les modifications apportées au tarif douanier de la France par la loi du 29 mars 1910*, dans la *Rev. écon. intern.* août 1910.

ayant des conventions ou des accords avec les puissances étrangères.

Parmi les puissances extra-européennes, on doit signaler les Etats-Unis, dont la politique douanière tend à faire prédominer le principe de l'autonomie beaucoup plus énergiquement encore que ne le fait le régime français. Depuis la dernière loi douanière (loi Payne-Aldrich, votée le 5 août 1909, mise en vigueur le 1er avril 1910), le gouvernement des Etats-Unis ne peut plus consentir aucune concession de tarif à aucune nation européenne; il a seulement le pouvoir d'appliquer une surtaxe de 25 0/0 *ad valorem* (25 0/0 de la valeur de la marchandise) à tout pays qui appliquerait aux produits américains un traitement « indûment différentiel (1) ».

### § 6. — Les tempéraments à l'application du droit de douane : régimes du transit, de l'entrepôt, de l'admission temporaire. — La protection par les primes.

En dehors de la charge qu'il impose aux consommateurs nationaux, le droit de douane, destiné à favoriser la production nationale, peut nuire à certaines catégories de producteurs. Aussi les législations douanières comportent-elles divers tempéraments à l'application des droits de douane.

Dans la législation française, on distingue trois catégories de régimes de faveur relatifs aux marchandises

(1) Le gouvernement américain s'efforce donc d'obtenir le traitement de la nation la plus favorisée sans rien accorder en échange. Il n'accorde d'ailleurs jamais le régime de la nation la plus favorisée, qui l'obligerait à étendre à d'autres pays les faveurs qu'il pourrait consentir à l'un d'eux; et il se borne à appliquer un régime *préférentiel*, c'est-à-dire de préférence *exclusive*, et à charge de réciprocité, à certains Etats d'*Amérique*, sur lesquels il s'efforce d'étendre son hégémonie économique.



étrangères *introduites sur le territoire national, mais qui ne sont pas destinées à y être consommées* : le régime du *transit*, celui de l'*entrepôt*, et celui de l'*admission temporaire*.

Tous trois comportent une *dispense de droits subordonnée à la réexportation* de la marchandise. Le régime du *transit* s'applique aux produits étrangers qui ne font que traverser le territoire : il est destiné à favoriser les industries *nationales* de transport, notamment les chemins de fer.

Le régime de l'*entrepôt* s'applique à des produits qui séjournent sur le territoire national, mais qui sont destinés à être réexportés au bout d'un *certain délai*. Les ports notamment possèdent des entrepôts qui favorisent le développement de leur trafic et celui du commerce local. C'est ainsi que le Havre reçoit une grande partie du café destiné à la consommation de l'Europe entière.

Enfin, l'*admission temporaire*, est accordée à des produits bruts ou semi-ouvrés destinés à être réexportés non seulement au bout d'un certain délai, mais *sous la forme de produits manufacturés*. Elle a donc pour but de favoriser non seulement le commerce, mais l'industrie du pays, Elle s'applique notamment au blé, et permet aux minotiers de se procurer librement des blés étrangers pour les farines qu'ils exportent ; ils peuvent ainsi lutter sur le marché extérieur avec les producteurs des pays non protégés ou moins protégés (1).

Mais, si le procédé de l'admission temporaire permet aux manufacturiers de se procurer, sans payer de droits, les matières premières ou les produits semi-ouvrés qui leur sont nécessaires, il ne diminue pas moins le débouché des producteurs nationaux de la matière première

(1) Pour des renseignements plus précis, consulter NOGARO et MOYE, *op. cit.*, 2e partie, chap. V.

ou du produit semi-ouvré, puisqu'il les expose à la concurrence des producteurs étrangers pour la fourniture des manufacturiers exportateurs. En outre, il présente souvent de grandes difficultés d'application.

Un autre procédé consiste à supprimer tout droit de douane sur la matière première ou sur le produit semi-ouvré, et à encourager directement le producteur au moyen d'une *prime* versée par l'Etat. Celui-ci lui paye alors le supplément de prix qu'il ne veut pas demander au jeu naturel du droit de douane.

On a pu soutenir (1) que la prime est un mode de protection moins onéreux à la nation que le droit de douane. En effet, soit un droit de douane de 7 francs par hectolitre de blé : soit encore une production nationale de soixante millions d'hectolitres, et une importation de quarante millions. Si le droit de douane joue intégralement, les consommateurs paient chaque hectolitre sept francs plus cher qu'ils ne le paieraient sans la protection douanière. Ils versent donc au total, pour les soixante millions d'hectolitres produits dans le pays, 420 millions de francs aux producteurs nationaux. Mais, *en outre,* il a fallu verser sept francs pour chacun des quarante millions d'hectolitres importés, soit 280 millions qui sont entrés dans les caisses de l'Etat. La protection douanière a donc coûté au total, à la nation 420 + 280 = 700 millions, alors que, en versant sept francs de *prime* par hectolitre à chacun des producteurs nationaux, il aurait suffi de dépenser les 420 millions correspondant aux soixante millions d'hectolitres produits dans le pays.

L'exactitude *arithmétique* de cette observation est in-

(1) M. Gide notamment a soutenu cette thèse dans un article de la *Revue d'Economie politique* : *La protection sans droits protecteurs* (année 1891, p. 94).



contestable. Toutefois, il est permis d'admettre que les 280 millions fournis, dans notre hypothèse, au budget de l'Etat par le droit de douane lui sont nécessaires, et qu'il eût fallu les obtenir par quelque autre impôt. En outre, nous avons vu plus haut que le droit de douane ne joue pas toujours intégralement, et que son incidence n'atteint pas toujours exclusivement les habitants du pays.

D'ailleurs, la protection par les primes, se traduit par une dépense budgétaire, tandis que la protection douanière se traduit par une recette. Cette considération pratique suffit à faire réserver le système des primes aux cas ou la protection douanière, même tempérée par l'admission temporaire, est considérée comme impraticable.

En France, le régime des primes est appliqué à la protection de la *sériciculture* et de la *filature de la soie*, à la culture du *lin*, du *chanvre* et des *oliviers* (1). Il existe, en outre, des primes à la *grande pêche*, et enfin des primes à la construction des navires et à l'armement, dont il sera parlé plus loin (p. 360).

(1) Il y a eu pendant longtemps des primes à l'exportation du sucre ; ce régime a été aboli par la convention internationale de *Bruxelles*, en 1902, et divers actes postérieurs, Voir H. Truchy, *La convention sucrière de 1907*. Revue de science et de législation financières, oct., nov., déc. 1908.

SECTION VI

## Les transports.

---

# CHAPITRE PREMIER

## LE PROBLÈME ÉCONOMIQUE DES TRANSPORTS

### § 1. — Caractères propres à l'industrie des transports.

L'économie politique ne prétend point à décrire une à une les diverses branches de la production et les caractères d'organisation qui leur sont propres. Cependant, l'industrie des transports, comme l'industrie commerciale, mérite d'être étudiée, parce qu'elle domine, elle aussi, l'organisation de la production en général. Elle présente, d'ailleurs, des particularités très notables, sur lesquelles il convient de s'arrêter tout d'abord.

L'industrie des transports est, en effet, de toutes, celle ou l'on voit le plus fréquemment l'Etat intervenir, soit comme entrepreneur, soit pour réglementer et assister es entreprises privées ; en outre, là où il laisse subsister

les entreprises privées, celle-ci sont généralement amenées à adopter des modes d'organisation et des procédés d'exploitation très particuliers.

L'intervention directe de l'Etat est universelle pour le service des postes ; elle est normale pour la constitution et l'entretien des réseaux de routes et de canaux, ainsi que pour l'établissement et l'exploitation des lignes télégraphiques et téléphoniques ; elle est très fréquente pour l'établissement et l'exploitation des voies ferrées.

Là où elle ne se produit pas sous la forme directe d'exploitation en régie, il est bien rare, du moins, que l'Etat n'intervienne pas par des mesures administratives, par des subventions, par la participation à l'établissement des tarifs, enfin par un contrôle incessant. Et, pour les transports urbains, les municipalités jouent souvent un rôle analogue, soit qu'elles en assument directement la responsabilité (1), soit qu'elles donnent des autorisations et des concessions.

Cette intervention des pouvoirs publics s'explique, d'ailleurs, par plusieurs raisons. D'abord l'établissement et l'usage même des voies publiques suppose nécessairement un appel à l'autorité législative ou administrative (expropriation des particuliers, concessions de monopoles, etc). Ensuite, l'établissement des voies de transport ne peut pas toujours se faire selon les règles de l'économie privée, l'Etat estimant parfois qu'il convient de les mettre à la disposition du public sans exiger de rémunération (routes, canaux, ponts, pour lesquels le droit de péage a, le plus souvent, disparu) (2). Et même là où une rémunération est perçue, comme dans les transports par chemins de fer, l'Etat, ainsi que nous allons

(1) Voir plus haut, 1re partie 3e section. Ch. II, et le livre de M. E. Bouvier, *Les régies municipales*.

(2) Voir plus haut, 1re partie 3e section. Ch. I, *L'Etat considéré comme entrepreneur de services publics*.



le voir, ne croit pas devoir permettre, dans l'intérêt public, qu'elle fasse l'objet de débats individuels, et fixe lui-même un tarif applicable à tous (1).

### § 2. — Rôle des transports dans l'organisation économique.

Nous avons noté plus haut l'influence considérable qu'exerce l'état de la technique sur l organisation économique. Or, dans l'ensemble des conditions techniques de la production, les moyens de transport tiennent une place très importante. Les conditions les plus générales de l'organisation de la production dans notre société soit intimement liées à l'industrie des transports (2). Il a fallu d'abord des moyens de transport déjà assez développés pour donner naissance à *l'entreprise privée*, à production spécialisée, travaillant pour le marché. Il a fallu ensuite des progrès successifs des procédés de locomotion pour permettre l'*élargissement des débouchés* et la *concentration des industries*. — La généralisation de l'usage des machines à vapeur au milieu du XIXe siècle a causé une véritable révolution dans la vie économique, par suite de la *rapidité*, de la *régularité* et du *bon marché* (3) croissant des transports. Les condi-

(1) Sur les particularités propres à l'industrie des transports, consulter Colson, *Transports et tarifs*, et aussi le livre VI du *Traité d'Economie politique* du même auteur, consacré aux *Travaux publics*.

(2) Voir plus haut 1re partie, 1re section. Ch. I, § 2.

(3) Par exemple le prix du fret de l'Inde sur l'Europe est tombé de 180 sh. pour l'année 1854 à moins de 20 sh. actuellement. Voir de Foville, *Les transformations des moyens de transport et ses conséquences économiques et sociales*. — Voir aussi l'article *transport* dans le *Nouveau dictionnaire d'économie politique* de Say et Chailley, et Clerget, *Manuel d'économie commerciale*. Ch. VI à XI, p. 137 sq.

tions de la *concurrence* entre les vieux pays et les *pays neufs* s'en sont trouvées gravement modifiées : crise agricole en Europe, puis, par répercussion, retour au protectionnisme. Par contre, des industries nouvelles se sont crées dans les vieux pays, par suite de la possibilité d'y transporter désormais des matières premières pondéreuses ou encombrantes et de peu de valeur. Des migrations temporaires sont devenues possibles, exerçant une influence notable sur la répartition de la main-d'œuvre et sur les mouvements de capitaux (1). — Enfin, la télégraphie électrique a donné à la bourse moderne toute sa précision (nivellement presque instantané des cours) et toute son ampleur, et réalisé, pour certains produits un véritable marché mondial (2).

En somme, nous retrouvons, un peu partout, à travers les manifestations de l'activité économique, l'influence des transports, et leur rôle est tellement évident qu'il y aurait quelque banalité à y insister ici davantage (3).

(1) Voir plus haut, 5e section. Ch. I, § 3, *Les grands courants des échanges internationaux.*

(2) On trouvera sur le rôle des transports des renseignements précis dans l'ouvrage de M. de Foville déjà cité, et aussi dans *L'évolution du commerce, du crédit et des transports* par B. Nogaro et W. Oualid. Paris, Alcan 1913.

(3) Pour suivre l'évolution, assez rapide, de l'industrie des transports, on peut lire les *chroniques des transports* des principales revues économiques : notamment celle de la *Revue d'Economie politique*, par M. Marcel Porte, celle de la *Revue politique et parlementaire* et celle de la *Revue économique internationale.*

# CHAPITRE II

## LES TRANSPORTS TERRESTRES (CHEMINS DE FER ET CANAUX)

### § 1. — Le régime des chemins de fer : rapports administratifs et financiers avec l'Etat.

Les modes d'organisation des chemins de fer se partagent entre trois systèmes principaux.

La construction et l'exploitation des voies ferrées par des *compagnies concurrentes.*

La construction et l'exploitation des voies ferrées par l'*Etat.*

La construction et l'exploitation par des *compagnies concessionnaires* avec la *collaboration* — surtout *financière* — de l'*Etat.*

Le premier de ces systèmes a été et est encore appliqué en Angleterre et aux Etats-Unis (1). Dans ces pays, les

(1) Dans ces deux pays, la concurrence n'a pas tardé à faire place à des ententes entre les compagnies. Aux Etat-Unis, il semble que la liberté illimitée ait abouti à une sorte d'anarchie dans la constitution et l'exploitation des réseaux : on voit souvent plusieurs lignes à *voie unique* suivant des itinéraires parallèles entre deux centres importants, alors que les voies transversales font défaut. —

compagnies ne reçoivent aucun concours financier de l'Etat, et, en revanche, le contrôle administratif de l'Etat est réduit au minimum (1)

Le deuxième système s'est peu à peu *généralisé en Europe*. Aujourd'hui, la plus grande partie du réseau ferré est entre les mains de l'Etat en Russie, en Allemagne, en Autriche, en Italie, en Hollande, en Belgique, en Suisse ; et le réseau d'Etat s'est récemment accru en France par le rachat de la compagnie de l'Ouest (1908) (2).

Ce système a été adopté également dans quelques pays exotiques, et notamment en Australie et dans la plupart des colonies françaises.

Le troisième système s'applique encore notamment à la plus grande partie du réseau français. Les grandes compagnies jouissent d'une *concession* de *longue durée*, au bout de laquelle l'Etat devient propriétaire du réseau. Il a, d'ailleurs, le droit de procéder à un rachat anticipé, moyennant une indemnité dont les bases sont établies.

Ce système suppose des rapports *administratifs* et *financiers* très étroits entre les compagnies et l'Etat.

Au point de vue administratif, l'Etat a le pouvoir d'*homologuer*, pour les rendre applicables, les tarifs qui lui sont proposés par les compagnies. Il a, en outre, des droits très étendus de contrôle et de surveillance.

Au point de vue financier, les traits essentiels du régime actuel reposent sur les conventions de 1883 (1). Ces traits sont, quant à l'exploitation, les suivants :

Les groupements se forment et se défont d'ailleurs, au hasard des combinaisons financières.

(1) Aux Etats-Unis, le gouvernement fédéral s'efforce d'obtenir l'application d'un tarif uniforme ; mais il a grand peine à empêcher l'application de tarifs de faveur.

(2) Voir l'article de M. Reboud, *Les conséquences financières du rachat des chemins de fer de l'ouest* dans la *Revue d'économie politique*, avril 1908.



Chaque compagnie établit, chaque année, le produit net de son réseau, et prélève d'abord les sommes nécessaires au paiement de ses dettes, puis un dividende déterminé et les sommes nécessaires à l'amortissement statutaire des actions. Si le produit net est insuffisant, l'Etat s'engage à fournir les *avances* nécessaires pour parfaire la différence : c'est ce que l'on appelle la *garantie d'intérêt*. Si, au contraire, il subsiste un excédent, la compagnie rembourse, s'il y a lieu, les avances antérieurement reçues, puis remet à l'Etat, selon des bases déterminées, une part de cet excédent : c'est la participation éventuelle de l'Etat aux bénéfices des compagnies (2).

On voit donc que les trois systèmes sont assez inégalement répartis. Entre le système de l'exploitation en régie et celui des compagnies concessionnaires, il ne semble pas que les conditions de construction ni d'exploitation soient très différentes (3) ; mais on doit constater

(1) Sur l'*historique* des rapports financiers entre l'Etat et les compagnies, consulter un traité de science financière.

(2) Les conventions de 1883 ont été fortement attaquées, parce que, contrairement aux prévisions de ses auteurs, la première éventualité s'est réalisée plus souvent que la seconde. Seule, la compagnie du Nord n'a jamais fait appel à la garantie d'intérêts ; mais elle n'a pas davantage fait participer l'Etat à ses bénéfices. L'Orléans et le Midi ont largement fait appel à la garantie, et ont, de ce chef, une grosse dette à l'égard de l'Etat. Quant aux compagnies de l'Est et du Paris-Lyon, elles ont, par des accords postérieurs aux conventions de 1883, liquidé leurs dettes du fait de la garantie antérieurement reçue, mais elles ont recouvré la liberté d'accroître leur dividende au delà de la limite fixée par les conventions.

(3) Cette comparaison a cependant donné lieu à des controverses passionnées, parce que l'on a pu voir dans l'étatisation des chemins de fer l'application de conceptions politiques et sociales. Il est d'ailleurs difficile de comparer des réseaux différents : ainsi, en France, l'Etat a racheté les réseaux les moins lucratifs du territoire.

que celui de l'exploitation en régie se généralise (1).

## § 2. — Les tarifs de chemins de fer.

L'établissement des tarifs de chemins de fer, présente, par rapport à la détermination des prix des produits ou des services en général, des particularités notables qui s'expliquent surtout par deux ordres de considérations. D'abord, l'*Etat intervient* presque toujours, pour fixer le tarif, ou tout au moins pour empêcher que les tarifs fassent l'objet de débats entre les particuliers et les compagnies : en effet, des tarifs de faveur consentis à certains clients arbitrairement choisis par les compagnies ou les administrations chargées de la gestion des chemins de fer *fausseraient les conditions de la concurrence*.

D'autre part, les prix de chemins de fer sont, *le plus souvent*, par suite des droits accordés aux concessionnaires, ou par la nature des choses, des *prix de monopole*. De là découlent un grand nombre de particularités notables dans l'établissement — très savamment étudié en général — des tarifs.

En effet, on est amené à tenir compte non seulement de ce que coûte la marchandise au transporteur (distance,

— Daprès M. Colson, le coefficient d'exploitation — c'est-à-dire le rapport entre les dépenses et le service effectué — est un peu plus élevé sur les chemins de fer de l'Etat prussien que sur les réseaux des compagnies françaises, malgré des conditions naturelles et économiques plus favorables au réseau prussien. Toutefois, il faudrait tenir compte du luxe ou du confort, des frais d'aménagement et de perfectionnement pour faire des comparaisons précises. — D'un point de vue financier, les chemins de fer prussiens donnent un excédent annuel d'environ 280 millions de marcs, qui entrent dans le budget de l'Etat.

(1) Sur les rapports entre l'Etat et les chemins de chemins de fer d'intérêt local, voir J. MARS, *Les chemins de fer d'intérêt local en Belgique et en France*. Th. Paris 1912.



confort donné, s'il s'agit des voyageurs ; distance, vitesse, frais de garde ou de surveillance, risque de détérioration ou dangers pour les objets voisins, encombrement, etc. pour les marchandises), mais aussi de ce que *peut payer* le voyageur ou la marchandise.

Les marchandises sont donc *classées*, et on leur applique des tarifs différents, non seulement selon qu'elles sont plus ou moins pondéreuses, encombrantes, fragiles, inflammables, etc., mais d'après *leur valeur* : car des frais de transport disproportionnés avec la valeur de la marchandisse arrêteraient le trafic, ou le restreindraient d'une façon peu avantageuse pour le transporteur.

Cependant, un élément essentiel reste toujours la distance. A cet égard, on distingue, quant au mode d'évaluation des taxes à percevoir, les *prix fermes*, calculés une fois pour toutes entre certaines villes, et les *barêmes* sur lesquels on se base pour calculer les transports effectués sur des itinéraires quelconques. L'application des barêmes ne consiste pas seulement à multiplier un prix unitaire par le nombre des kilomètres à parcourir : le plus souvent, le tarif va décroissant à mesure que la distance augmente ; ce qui s'explique d'une part par le fait que les frais de transport ne sont généralement pas exactement proportionnels à la longueur du parcours, et, d'autre part, par le désir de ne pas entraver le trafic des marchandises ayant de longs parcours à effectuer (1).

## § 3. — La navigation intérieure et son rôle à côté des chemins de fer.

La navigation intérieure a conservé, dans la plupart

(1) Sur les divers modes d'établissement des barêmes, et sur les tarifs spéciaux, voir COLSON, *Transports et tarifs*, ou *Cours* livre VI.

des pays, *une place appréciable à côté des chemins de fer* (1). Il y a, en effet, certaines catégories de transports pour lesquelles la vitesse importe peu : ainsi, lorsqu'il s'agit de marchandises qui peuvent être « commandées » longtemps d'avance, et qui ne risquent pas de se détériorer pendant la durée du voyage, comme la houille et les divers minerais, les pierres à bâtir, le sable, les bois, le pétrole, les vins, certains fruits, etc. Et, dans ce cas, la batellerie est souvent préférée aux chemins de fer, d'abord en raison du bon marché de ce mode de transport, et ensuite en raison de diverses commodités accessoires (2).

L'économie qui résulte de l'emploi de ce moyen de transport est cependant contestée par des économistes spécialement compétents en la matière. M. Colson, notamment, soutient que, si l'on compare les frets de la batellerie aux tarifs des chemins de fer pour les mêmes catégories de marchandises (marchandises pondéreuses, ou encombrantes, mais peu susceptibles de détérioration et, le plus souvent, de médiocre valeur) et dans un même milieu géographique (chemins de fer et canaux établis dans des régions de plaine), le prix de revient de bout en bout, c'est-à-dire pour le parcours utile — car la voie navigable peut présenter des sinuosités dont il convient de faire abstraction — est sensiblement le même. Ou, du moins, s'il y a une légère différence en faveur de la batellerie, elle s'expliquerait par le fait que les chemins de fer perçoivent, en plus du prix du transport, le *péage*,

(1) En France même, depuis 1880, la progression du trafic de la batellerie est *proportionnellement plus rapide* que celle du trafic des voies ferrées.

(2) Les bateaux, dont la contenance est toujours beaucoup plus grande que celle d'un wagon, peuvent être d'un chargement plus facile, et l'étendue des quais fluviaux permet souvent de laisser séjourner les marchandises dans le bateau ou sur la berge en attendant le moment de les utiliser.



c'est-à-dire, la rémunération des frais d'établissement de la voie, tandis que l'Etat, en France du moins, met gratuitement les canaux à la disposition de la batellerie.

Or, ces frais d'établissement seraient sensiblement les mêmes pour un canal que pour une double voie ferrée (de quatre à cinq cent mille francs par kilomètre), et les rivières elles-mêmes, pour être navigables, exigent un aménagement onéreux (1). La conclusion de ces observations est que l'économie de frais de transports présentée par la navigation intérieure serait apparente, et que la différence entre le prix du transport par batellerie et le tarif des chemins de fer serait simplement payée *par les contribuables* au lieu de l'être par les consommateurs (2). — Toutefois, il convient de noter d'abord que si, effectivement, sur certains parcours, les compagnies de chemins de fer appliquent des tarifs sensiblement identiques à ceux de la navigation, il ne semble pas bien démontré qu'il leur serait possible de *généraliser* ces tarifs, même dans un milieu géographique analogue, ni qu'elles les appliqueraient *sans la concurrence* de la batellerie (3). D'autre part, un très grand nombre d'usines sont établies au bord des rivières et des canaux, et *économisent* ainsi les frais de *transbordement* et de *roulage* que comporte généralement la voie ferrée (4). Et ces frais sont souvent très considérables par rapport au coût global du transport.

(1) La Seine, entre Paris et Rouen, a coûté 70 millions d'aménagements, alors qu'elle représente seulement 134 kilomètres de parcours utile. Elle a coûté ainsi autant qu'un canal, avec, il est vrai, des possibilités de trafic beaucoup plus considérables.

(2) COLSON, *Cours*, t. VI, p. 321 ss. Voir aussi MARLIO, *La loi de 1905 sur les nouvelles voies navigables en Allemagne*, Th. Paris 1907.

(3) M. Paul LÉON signale même des écarts très considérables selon que cette concurrence existe ou non. Voir son livre *Fleuves, canaux, chemins de fer* et son article de la *Revue économique internationale*, nov. 1904, p. 583.

(4) Sauf pour les usines, assez rares, qui possèdent un embranchement les reliant à la voie ferrée.

# CHAPITRE III

## LES TRANSPORTS MARITIMES

### § 1. — La navigation maritime et les ports. — Conditions économiques et régime administratif : l'autonomie des ports.

La rapidité, et plus encore la régularité et le bon marché croissant de la navigation maritime, ont accru très rapidement, depuis la seconde moitié du XIX[e] siècle l'intensité du trafic maritime et le mouvement des ports. Grâce à la possibilité de transporter désormais des matières premières de peu de valeur, les ports modernes n'ont pas seulement une fonction *commerciale*, mais aussi une fonction de *transit* à l'égard des industries régionales, sans compter que beaucoup de ports sont devenus des cités *industrielles*, où l'on transforme immédiatement des matières premières qui ne pourraient pas supporter des frais de transport à l'intérieur, ou qui sont destinées à être réexportées après transformation (1).

(1) Sur les fonctions des ports et leur évolution, on trouvera une très intéressante analyse dans l'ouvrage de M. Paul DE ROUSIERS, *Les grands ports de France*. — Parmi les ports français, on peut citer comme port à fonction commerciale prédominante, le Havre,



Les ports sont appelés aujourd'hui à s'agrandir très rapidement, tant en raison de la progression globale du tonnage, que de la dimension toujours plus grande des navires. Des travaux d'aménagement sont nécessaires, auxquels peuvent être appelés à participer l'Etat, les autorités municipales, les chambres de commerce, les compagnies de chemins de fer et de navigation, etc.

Dans certains pays, les principaux services intéressant l'exploitation et l'amélioration des ports sont groupés entre les mains d'autorités locales. Il en est ainsi notamment du port de Gênes. En Angleterre, l'*autonomie* des ports est facilitée par les habitudes de décentralisation administrative ; une loi récente doit d'ailleurs réorganiser le régime de Londres. En France, la loi du *15 janvier 1912*, autorise la création, par décrets rendus en Conseil d'Etat, de *Conseils d'administration* chargés de centraliser, dans chaque port, la direction des services (1).

La fonction commerciale des ports est favorisée par le régime de l'*entrepôt*, c'est-à-dire par la faculté d'importer sans payer de droits de douane certaines marchandises destinées à être réexportées. Leur fonction industrielle est favorisée également par l'*admission temporaire* (2). Dans certains pays, il existe des ports francs, ou, plus exactement, des zones franches dans certains ports, où les marchandises étrangères peuvent être ma-

qui entrepose des marchandises, (cotons, cafés, etc.) sur lesquelles les négociants locaux spéculent, mais qui sont pour une grande part, destinées à être réexpédiées ; comme ports à fonction de transit régional, Rouen et Dunkerque ; comme port à la fois commercial et industriel, Marseille.

(1) Voir H. TABOUIS, *L'autonomie des ports de commerce*, Th. Paris 1910, et, pour le texte de la loi nouvelle, le *Bulletin de statistique et de législation comparée* de février 1912.

(2) Voir au chapitre précédent.

nipulées et transformées par des établissements industriels en vue de la réexportation (1).

### § 2. — La marine marchande et le système des primes.

On attache, dans tous les pays, une très grande signification non seulement au mouvement des ports — qui atteste, pour une large part, l'importance du commerce extérieur — mais aussi à la *marine marchande nationale* ; et ce, non seulement parce que c'est là une branche notable des entreprises de transport, mais parce que l'on estime que le pavillon national constitue une sorte de réclame pour les marchandises exportées.

L'Etat est donc intervenu, dans plusieurs pays, soit pour donner des *subventions* à des lignes postales régulières, soit pour donner des *primes* à la *construction* et à l'*armement*, c'est-à-dire à la navigation.

En France, où la marine marchande nationale est très loin de suivre la progression du mouvement des ports, ces deux modes d'encouragements ont été adoptés. Les grandes lignes de navigation qui assurent les services postaux (Compagnie générale, Transatlantique, Messageries maritimes, etc.,) reçoivent des subventions. En outre, un régime de *primes* a été organisé d'abord en 1881, remanié plusieurs fois depuis lors, et se trouve réglé aujourd'hui par la loi du 19 avril 1906.

Cette loi prévoit d'abord une prime pour les navires *construits* en France. Cette prime est *proportionnelle* au nombre de *tonneaux* de jauge brute, d'ailleurs variable selon qu'il s'agit de navires en fer ou acier, ou de na-

(1) Voir Aftalion, *Les ports francs en Allemagne et les projets de ports francs en France*. Rev. d'éc. polit. 1901 et Chaussegros, *Port francs et zones franehcs*. Th. Paris 1910.



vires en bois, et, pour les premiers, selon qu'il s'agit de vapeurs ou de voiliers (1).

Ensuite, une prime à la navigation est attribuée, sous le nom de *compensation d'armement*, même aux navires de construction étrangère, à la condition qu'ils ne soient pas âgés de plus de deux ans au moment de leur francisation. Cette compensation d'armement doit être payée jusqu'à ce que les navires aient atteint l'âge de douze ans. Elle est *proportionnelle* à la fois au *tonnage*, à la *durée de l'armement*, et à la *quantité de marchandises chargées* (2).

### § 3. — L'organisation des transports maritimes. — Le mouvement de concentration actuel.

La navigation au long cours présente deux formes d'organisation commerciale distinctes : d'une part, des lignes de navigation régulière — paquebots et cargo-boats à itinéraires fixes — ; d'autre part, des navires qui

(1) Cette prime était à l'origine de 145 francs par tonneau pour les vapeurs et 95 francs pour les voiliers, en fer ou en acier ; mais elle s'abaisse d'année en année pour tomber à 100 et 65 francs à partir de 1916. Quant aux bâtiments en bois, elle est de 40 francs pour les navires de plus de 150 tonnes, et de 30 francs pour les autres. En outre, l'Etat, pour encourager le développement du machinisme à bord des navires, accorde une subvention de 27 fr. 50 par 100 kilogrammes de machinerie neuve.

(2) Cette dernière disposition a pour but d'éviter que des armateurs trouvent intérêt à faire naviguer leurs bateaux le plus longtemps possible, fût-ce à vide, ainsi qu'il arrivait sous le régime de la loi de 1902. Il faut aujourd hui, pour bénéficier de la compensation, que le navire ait transporté des marchandises pour au moins la moitié de sa jauge nette sur la moitié du parcours ; s'il n'en a transporté que pour le tiers de sa jauge sur un tiers du parcours, la compensation est réduite de 10 o/o ; et, si ce minimum n'a pas été atteint, le droit à la compensation disparaît tout àtait.

se rendent d'un port à un autre, sur un ordre télégraphique de l'armateur (en anglais *tramps*).

Les lignes de navigation régulière tendent tout d'abord à se grouper par des fusions entre lignes d'une même nationalité, et aussi, dans une certaine mesure, par des ententes internationales (1). Une fusion récente a réuni à la *Royal Mail* un grand nombre de compagnies anglaises, formant ainsi une flotte de près d'un million de tonnes. Ces fusions permettent à la compagnie maîtresse d'un grand nombre de lignes à la fois d'éviter le chômage et de se porter sur les points où la concurrence commerciale est le plus active : de telle sorte qu'elles utilisent pour le mieux le matériel, et échappent, pour une part, aux inconvénients résultant des grandes fluctuation des frets (2).

(1) Cependant la tentative d'un trust de l'océan a échoué.

(2) Sur ce sujet, voir les nombreux articles de M. Hennebicq dans la *Revue écon. intern.* Voir aussi l'étude de M. P. de Rousiers sur la *Concentration dans la navigation maritime*, dans le recueil de conférences déjà cité sous le titre *La concentration des entreprises industrielles et commerciales*.

# TROISIÈME PARTIE

# L'équilibre de la production et les crises.

---

## CHAPITRE PREMIER

### CONDITIONS GÉNÉRALES DE L'ÉQUILIBRE DE LA PRODUCTION

**§ 1. — La coordination des activités productrices et le mécanisme de la détermination des prix. — Les prix de concurrence et l'équilibre de la production.**

Nous avons étudié jusqu'ici les modes de constitution des entreprises et le mécanisme des échanges ou de la *circulation*. Nous connaissons ainsi les conditions essentielles de la production en commun dans une société où les tâches sont très divisées, et où l'initiative de la production est abandonnée, pour la plus grande part, aux intérêts privés. Nous avons aussi indiqué d'une façon très sommaire les raisons pour lesquelles des producteurs autonomes, des *entrepreneurs*, qui ne poursuivent chacun

que son intérêt propre, et qui, de plus, n'ont qu'une connaissance très courte des liens qui enchaînent et enchevêtrent leurs activités respectives, en arrivent à coordonner leurs efforts dans l'œuvre de production commune. C'est sur ce dernier point qu'il nous faut revenir.

L'individu qui produit pour autrui n'obtient rien en échange, si ce qu'il offre ne répond à aucun besoin. Il ne peut donc offrir bien longtemps des objets ou des services inutiles. D'autre part, il reçoit d'autant plus que ses produits ou ses services sont plus recherchés, c'est-à-dire plus utiles. L'activité économique individuelle est donc naturellement attirée dans la direction où le besoin se manifeste.

Cette adaptation de la production au besoin s'opère d'une manière particulièrement simple pour les producteurs qui travaillent *sur commande*, c'est-à-dire pour une clientèle individualisée : tels sont les artisans, les tailleurs, les entrepreneurs de bâtiment, et, dans la grosse industrie, les fabricants de certains objets (machines, appareils, navires etc.,) qui doivent être faits sur des plans spéciaux. Le producteur connaît alors directement son débouché, et il sait, par le nombre des commandes qui lui sont adressées, s'il doit étendre son activité, ou la restreindre, ou même la porter ailleurs.

Le problème est un peu plus complexe en ce qui concerne la catégorie, de plus en plus nombreuse, les producteurs qui travaillent *pour le marché*, c'est-à-dire pour une clientèle anonyme. Un nombre toujours croissant de marchandises, matières premières, objets semi-ouvrés, machines d'usage courant ou autres objets destinés à la transformation des matières premières, tels que les produits chimiques, un grand nombre de produits alimentaires, les vêtements confectionnés, etc., sont préparés en grandes masses et d'avance. Les producteurs doivent



s'y prendre à temps pour parer à la demande. Et comme, le plus souvent, leur clientèle est une clientèle d'intermédiaires, dont la demande dépendra de celle d'individualités inconnues (1), ils ne peuvent *régler leur production* qu'en se basant sur la *tendance du marché*, telle qu'elle se manifeste dans les *fluctuations du prix*.

Nous avons vu, en étudiant le mécanisme de la détermination des prix, comment le besoin, qui se traduit par la demande, provoque l'*offre* des marchandises *existantes*. Mais, par là-même, il ne tarde pas à agir sur la *production*. C'est l'*état du marché* qui décide les cultivateurs à ensemencer des terres nouvelles, ou au contraire à restreindre ou à transformer leurs cultures ; c'est lui qui fait naître, développe ou ralentit la recherche des matières premières jusque dans le pays les plus exotiques ; c'est lui qui décide les manufacturiers à augmenter ou à réduire leur personnel ou leur outillage (2).

(1) A défaut d'une connaissance des demandes individuelles, l'expérience des années précédentes fournit souvent une règle à un entrepreneur isolé, et la statistique fournit en certains cas des indications à l'ensemble des producteurs. Mais il n'y a pas d'indications aussi précises et aussi éloquentes que celles qui résultent du mouvement des prix.

(2) Seulement, le marché agit différemment sur la production, selon les conditions techniques qui lui sont propres. En effet, un producteur ne céde pas sa marchandise, du moins d'une façon durable, au-dessous de son coût de production ou prix de revient. D'autre part, nous avons vu plus haut que le prix de revient peut varier plus ou moins que proportionnellement aux quantités produites. Si le prix de revient par unité produite augmente à mesure que la production s'accroît, ce qui arrive fréquemment dans l'agriculture et dans les industries extractives, il faut, pour que la production continue à satisfaire au besoin, que l'état du marché permette une hausse des prix. Si, au contraire, ainsi qu'il arrive souvent pendant de longues périodes dans l'industrie manufacturière, le prix de revient reste constant ou même diminue avec l'accroissement de la production, celle-ci augmente tant qu'il existe une demande suffisante pour maintenir un prix rémunérateur, ce prix

La demande appelle donc la production, et, *sous un régime de concurrence*, on peut dire que la production *se proportionne au besoin* : car chaque producteur est porté, quand l'état du marché le permet, c'est-à-dire tant qu'il peut couvrir ses frais, à augmenter la quantité de ses produits pour accroître ses bénéfices.

**§ 2. — Le prix de monopole et l'équilibre de la production : « Rentabilité » et productivité.**

Le monopoleur, au contraire, n'a pas nécessairement intérêt à augmenter sa production en proportion du besoin. En effet, nous avons noté plus haut que le prix le plus avantageux pour le monopoleur n'est généralement pas le plus élevé : ainsi, disions-nous, si un cordonnier gagne 7 francs par paire de chaussures au prix de vingt francs, et 3 francs seulement au prix de 16 fr. mais qu'il en vende 15.000 à 16 francs, contre 5.000 seulement à 20 francs, il a manifestement intérêt à abaisser son prix à 16 francs. Mais inversement, si, à 16 francs, il n'en vendait que 10.000, son bénéfice (3 × 10.000 = 30.000 francs) deviendrait inférieur à celui (7 × 5.000 = 35.000) qu'il retire en vendant chaque paire de souliers 20 francs : il y a, en effet, un point où l'accroissement de la quantité vendue ne compense même plus la diminution du prix par unité. Désormais, le vendeur a intérêt à limiter son offre, et par conséquent la production. C'est un procédé, avons-nous vu, employé par les cartels. Et, lorsque le monopoleur

fût-il moins élevé qu'auparavant. Il arrive, d'ailleurs, en ce cas, que la baisse du prix élargisse le cercle des acheteurs. Et l'équilibre de la production résulte alors non pas seulement de ce qu'elle s'adapte spontanément aux divers besoins, mais aussi de ce qu'elle développe certains d'entre eux.



ne peut pas régler la production à son gré — notamment lorsqu'il s'agit de production agricole, — il lui arrive même d'en *détruire* une partie pour mieux vendre le reste — comme le fit la compagnie hollandaise des Indes — ou tout au moins de l'emmagasiner, afin de la retirer du marché pour un temps plus ou moins long. Ce dernier moyen a été employé récemment au Brésil, pour opérer la « valorisation » du café.

En résumé, on ne saurait dire que, même dans le cas du monopole, la demande, surtout lorsqu'elle invite le monopoleur à modifier son prix, soit sans influence sur la production ; mais l'élargissement du débouché ne suffit pas à stimuler l'activité productrice du monopoleur.

Comme celui-ci cherche son *revenu maximum*, la demande ne suffit plus à proportionner la production au besoin. Il y a là, dit-on, conflit entre la *rentabilité* et la productivité (1).

(1) Sur ce point, on trouvera d'intéressants développements dans l'ouvrage de M. LANDRY, *De l'utilité sociale de la propriété individuelle*, et dans son *Manuel d'économique*, p. 773 et suiv. Voir aussi EFFERTZ, *Les antagonismes économiques*.

# CHAPITRE II

## LES DÉFAUTS D'ADAPTATION DE LA PRODUCTION LES CRISES

### § 1. — Equilibre et déséquilibre dans l'organisation individualiste de la production.

Nous venons d'expliquer comment la production *tend à s'équilibrer,* dans une organisation essentiellement individualiste comme la nôtre. La continuité de la demande et son accroissement, — qui s'exprime souvent par une hausse du prix, — entretiennent et stimulent l'activité productive, lorsque celle-ci répond à un besoin. Au contraire, quand le producteur ne rencontre pas de demande, ou du moins qu'il ne trouve pas acheteur à un prix suffisant pour couvrir ses frais de production, il ne tarde généralement pas à se retirer, et à porter son activité ailleurs.

Mais ce processus d'adaptation suppose qu'il y a, momentanément du moins, des individus qui ne trouvent pas à exercer efficacement leur activité économique, et qu'il y a des entreprises qui doivent être abandonnées, sans même avoir amorti leur capital. Ainsi, la tendance à l'équilibre que nous avons étudiée



au chapitre précédent implique nécessairement un certain déséquilibre organique de la production. A un moment donné, l'équilibre de la production n'est jamais parfait, et l'on constate toujours certains défauts d'adaptation.

C'est que, d'une part, la direction donnée aux activités économiques individuelles est souvent basée sur des *hypothèses*, et que, d'autre part l'adaptation de la production aux besoins supposés ou démontrés exige du *temps*.

Ainsi, d'abord, celui qui offre un produit ou un service *nouveau* en est nécessairement réduit à des conjectures sur la demande ou, autrement dit, sur le débouché qu'il va rencontrer. Par contre, celui qui offre un produit connu est à la merci soit d'un changement brusque dans les conditions techniques de sa production (par exemple l'action du phylloxera sur les vignobles), soit de la découverte d'un *succédané* de ce produit. De plus, même lorsque le producteur se trouve devant un débouché bien établi, il ne peut guère savoir exactement d'avance dans quelle mesure le public s'adressera à lui : par exemple, les produits d'épicerie sont d'un usage universel, mais celui qui veut en faire le commerce n'est pas sûr, là où il ouvre sa boutique, d'en vendre suffisamment pour couvrir ses frais. Cette ignorance du *débouché individuel* est cause d'une grande déperdition de forces et de richesses, très manifeste notamment dans le petit commerce et la petite industrie. — La précision des cours, sur un marché régulièrement organisé — comme celui d'un certain nombre de produits agricoles notamment — ne constitue pas davantage un régulateur infaillible : car les fluctuations des cours fournissent seulement des indications sur les tendances *probables* du marché ; elles sont *diversement interprétées* par les spéculateurs, les commerçants et finalement par les produc-

teurs eux-mêmes ; de telle sorte que l'offre peut rester inférieure à la demande, ou la dépasser. — Enfin, même lorsque les indications du marché orientent les activités économiques dans un sens tout à fait conforme aux besoins, l'adaptation est subordonnée à la *lenteur du processus productif* : il faut des années pour mettre en exploitation des terres nouvelles, pour créer des moyens de transport, pour installer des usines, pour aménager des mines. La production peut donc, pendant fort longtemps, ne pas répondre à l'appel de la demande, malgré le stimulant de la hausse des prix. Il y a plus : lorsque les moyens de production sont constitués et commencent à fonctionner, comme les chefs d'entreprise n'étaient pas toujours instruits du nombre et de l'importance des entreprises concurrentes, il arrive parfois que la production se trouve tout à coup surabondante. Et, malgré la baisse de cours qui se produit, elle ne se règle pas aisément ; car les *capitaux fixes*, pour employer la terminologie classique, c'est-à-dire l'outillage, les bâtiments, etc., ne peuvent guère changer de destination : on ne saurait transformer une distillerie en une filature. Il faut donc que certains chefs de maison abandonnent leur entreprise, ou qu'ils se contentent d'un rendement médiocre, et sacrifient une partie du revenu du capital pour ne pas perdre le capital lui-même ; — à moins que les producteurs ne se concertent pour se soustraire à l'action de la concurrence et ne parviennent à relever leurs prix de vente en instituant un monopole (cartel) (1). — Mais nous avons vu que le régime du monopole lui-même est loin d'impliquer une adaptation normale de la production au besoin.

Ainsi, il y a, à tout moment, une proportion notable

(1) Sur l'influence des cartels en cette matière, voir A. E. SAYOUS, *La crise allemande* 1900-1902.



d'entreprises dont la production reste inférieure aux besoins, ou, au contraire, les excède ; il y a des capitaux qui se perdent, ou qui sont insuffisamment utilisés, et des individus qui chôment d'une façon plus ou moins complète (1). En résumé, si les activités productives tendent, d'une façon générale, à se coordonner par le jeu spontané des échanges libres, leur coordination n'est cependant pas parfaite.

### § 2. — Influence des relations techniques et du crédit sur la généralisation des perturbations économiques. — Les crises.

On comprend aisément que la ruine ou la situation difficile de certaines entreprises ait une *répercussion* sur d'autres entreprises, et que les *perturbations* qui se produisent, par suite d'un accident quelconque, dans certaines branches de l'activité économique tendent à se *généraliser* plus ou moins. Ainsi, lorsque, par suite d'une restriction du débouché ou d'une évaluation trop optimiste de son accroissement, une industrie manufacturière se trouve atteinte, le malaise qu'elle éprouve rejaillit sur les producteurs de matières premières et aussi sur les entrepreneurs de transports, — à moins qu'ils ne trouvent une compensation par ailleurs. La généralisation des perturbations de la production s'explique donc tout d'abord par les *liens techniques* qui existent entre les diverses industries.

Mais il y a un autre facteur essentiel de généralisation des perturbations économiques, c'est le *crédit*, et princi-

(1) Sur les arguments tirés de cet état de choses par les critiques socialistes, voir le dernier livre *Le developpement de la pensée économique*.

palement le crédit qui se fait par l'intermédiaire des *banques*. Nous avons vu, en effet, que, si le crédit fourni par les banques contribue considérablement au développement de la production, en permettant d'utiliser les moindres parcelles de capitaux momentanément disponibles, il a d'autre part pour effet de faire reposer la production sur une base instable. Le banquier prête à l'un ce qu'il doit à un autre ; et il prête à terme — encore qu'à court terme — des fonds qu'il doit restituer à vue. La nature même du dépôt en banque le place entre deux obligations qui peuvent devenir contradictoires. En cas d'une demande de retrait anormale, il se trouve exposé, soit à « couper » l'escompte à ses emprunteurs habituels, soit à ne pouvoir rembourser immédiatement ses déposants. Dans les deux cas, l'embarras dans lequel le placent certains de ses clients se répercute sur toute sa clientèle ; et, comme ses clients appartiennent aux professions les plus diverses, il étend le malaise des entreprises atteintes les premières, non seulement à des entreprises connexes au point de vue technique, mais aux autres entreprises de toute sorte. On peut donc constater que le crédit de banque porte à son maximum la généralisation des perturbations économiques résultant d'un accident de production quelconque.

C'est ainsi que, *à certaines époques*, la *proportion* des entreprises qui *périclitent* et des activités économiques qui ne trouvent pas à s'employer — notamment des ouvriers qui *chôment* — devient *très supérieure à la normale*. On dit alors qu'il y a *crise*.

**§ 3. — Les crises générales et périodiques : notions générales.**

L'enchevêtrement des activités économiques, enchevêtrement qui résulte, comme nous venons de le voir, principalement des liens techniques qui unissent entre elles les entreprises, et de l'organisation du crédit, suffit à expliquer comment une perturbation, résultant d'une cause quelconque, dans quelque branche de la production, peut se généraliser et aboutir à une crise, *à un moment quelconque*.



Mais on a observé que, principalement depuis le début du XIX^e siècle, c'est-à-dire depuis que la production a pris le caractère capitalistique que nous avons signalé plus haut, les crises les plus remarquables par leur étendue, par leur généralité, se produisaient avec une *périodicité assez régulière* : à peu près de dix en dix ans. L'idée s'est donc présentée à l'esprit des économistes que ces crises n'étaient pas seulement l'effet de ces accidents qui peuvent se produire, à tout instant, par suite des hasards de la production, mais qu'elles résultaient de *l'organisation capitaliste elle-même*. On en est venu à penser que le processus productif a quelque chose de *rythmique*, qu'il comporte des alternances d'essor et de dépression, et que les accidents qui font éclater les crises n'y jouent que le rôle de causes occasionnelles.

Les historiens et théoriciens des crises sont à peu près d'accord pour signaler comme marquant des crises générales les années :

1810, 1815, 1818, 1825, 1836-1839, 1847, 1857, 1864, 1866, 1873, 1882, 1890-1893, 1900, 1907.

D'autre part, on constate, en consultant les statistiques des prix, que ces années de crises marquent *la fin d'une période de hausse de prix*, et sont suivies d'une chûte brusque des cours (1).

(1) On peut s'en rendre compte en consultant des *index-numbers*, par exemple ceux de *Sauerbeck*, reproduits pour les années 1846–1907 par M. JEAN LESCURE, dans son ouvrage, *Des crises générales et*

Aussi M. Clément Juglar a-t-il défini la crise générale « la cessation brusque de la hausse des prix ». Mais la crise n'est précisément que le moment critique qui sépare une alternance de hausse et de baisse, ou, en d'autres termes, une période d'essor et une période de dépression. Elle se produit, d'après M. Juglar, quand à la confiance générale qui a fait monter les prix succède une défiance générale telle qu' « il se trouve plus de personnes qui souhaitent vendre, que de personnes qui désirent acheter ».

Dans son ouvrage intitulé : *Des crises et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux Etats-Unis*, cet auteur s'est efforcé d'établir et d'expliquer la corrélation qui existe entre la genèse, l'éclatement et la liquidation de la crise, et l'organisation du crédit : par l'analyse du bilan des principales banques d'émission, il a pu démontrer que les crises étudiées par lui correspondent au moment où leur portefeuille commercial — c'est-à-dire le montant de leurs escomptes — atteint son maximum, — tandis que l'encaisse tombe à son minimum. Et il a donné de cette corrélation l'interprétation suivante : le développement du portefeuille commercial s'explique par le désir général qu'ont les chefs d'entreprise d'augmenter leur chiffre d'affaires (1) : en effet,

*périodiques de surproduction*, 2e éd. 1910, p. 604-605. Ce tableau montre, d'une part, des mouvements de prix très amples, d'autre part, à l'intérieur de ces larges ondulations, des oscillations plus restreintes : et, s'il est vrai que l'on constate des chûtes des cours, en dehors des périodes de crise, il faut ajouter que chacune des années mentionnées ci-dessus est suivie d'une dénivellation, brusque, et généralement assez notable, des prix.

(1) Quant à la baisse de l'encaisse, M. Juglar l'expliquait par l'exportation de numéraire résultant de la diminution des exportations de marchandises, les pays étrangers diminuant leurs achats dans des pays où se manifeste une forte hausse des prix. — A une époque plus récente, pour l'Allemagne en 1900, on a pu, avec plus



attirés par la hausse des prix, ceux-ci se font faire du crédit pour acheter avec l'espoir de revendre plus cher encore, — jusqu'au moment où certains d'entre eux, ne trouvent plus de contre-partie, ou du moins ne peuvent revendre qu'à perte. Alors, c'est la crise. — C'est seulement quand les prix ont retrouvé un niveau normal que les affaires peuvent reprendre : après une période plus ou moins longue de dépression, la confiance renaît, se développe, et avec elle réapparaît une nouvelle période d'essor. — avec laquelle commence un nouveau cycle, semblable au précédent.

L'étude très pénétrante de M. Juglar, étayée sur de nombreux graphiques (1) établit, semble-t-il, d'une façon décisive la corrélation qui existe — ou du moins qui a existé au cours du XIXe siècle — entre les crises et les oscillations signalées par lui dans le bilan des banques d'émission. Si, dans les dernières années, un développement considérable du portefeuille des grands instituts d'émission a pu se produire sans aboutir, jusqu'ici, à une crise générale, il ne faut pas oublier que, par le relèvement progressif du taux de l'escompte, on est arrivé aujourd'hui, en Europe du moins, à tempérer l'essor, et probablement à atténuer par là les risques de crise.

de précision, attribuer la diminution de l'encaisse de la banque d'émission, dans le pays où se produit la crise, au retrait des capitaux étrangers, cf LESCURE, *op. cit.* p. 445.

(1) On trouvera ces graphiques fort complexes en appendice à l'ouvrage de M. JUGLAR. Nous reproduisons ici un graphique plus simple, emprunté à un rapport du même auteur au *congrès des valeurs mobilières* de 1900 ; *Les crises commerciales et financières et les crises économiques générales*. Rapport n° 95, t. IV. Les années marquées d'un carré noir sont des années de crises et celles marquées d'un carré en grisé correspondent à la fin de la liquidation ; il sera aisé de noter la corrélation des courbes indiquant les mouvements du portefeuille et de l'encaisse conformément à ce qui est exposé.

Mouvement de l'encaisse et du portefeuille de la Banque de France

*Courbe supérieure*
Encaisse or et argent
*Courbe en pointillé*
Encaisse or
*Courbe inférieure*
Portefeuille commercial
*Teinte noire*
Années de crise
*Teinte grisée*
Fins de liquidation



Cependant, on doit observer que, si la crise est caractérisée notamment par un brusque arrêt dans la hausse des prix, la spéculation n'a pas toujours dans la hausse, ni dans la baisse consécutive, le rôle essentiel que lui attribue M. Juglar. L'accroissement du portefeuille commercial suppose bien assurément une augmentation du chiffre d'affaires de beaucoup d'entreprises, mais ces affaires ne consistent pas nécessairement dans des achats pour revendre d'un caractère spéculatif ; il peut s'agir simplement d'affaires que le capital engagé par les entreprises intéressées ne suffit pas à effectuer, — soit que l'engouement des périodes d'essor pousse les chefs d'entreprise à faire appel au crédit à court terme, soit que l'épargne ne suffise plus à assurer normalement le développement des entreprises (1).

Aussi, sans nier le rôle très considérable de l'organisation du crédit dans les crises, les économistes qui se sont attachés à l'étude des crises postérieurement à M. Juglar ont-ils été tentés d'en chercher l'explication dernière dans ce processus rythmique, dont la crise apparaît comme un épisode dramatique, et dans l'organisation de la production proprement dite, en tenant compte à la fois de son caractère capitalistique et de ses conditions techniques (2).

(1) Cette dernière conception est celle de Tugan-Baranowski et de son école.

(2) Il n'est pas possible, dans cet ouvrage élémentaire, de rendre compte de toutes les théories relatives aux crises. Très délicates à établir par suite de la complexité du sujet, elles ont été en outre souvent compliquées par les préoccupations doctrinales des auteurs. C'est ainsi qu'à la notion de surproduction, qui se présente tout d'abord à l'esprit, celle d'une *sous-consommation*, due pour une grande part à l'insuffisance de ressources des salariés, a été opposée par Sismondi, puis par divers auteurs, socialistes pour la plupart. Nous signalerons seulement, parmi les travaux les plus récents, l'ouvrage du professeur russe Tugan-Baranowski, traduit en al-

lemand sous le titre *Studien zur Theorie und Gechichte der Handelskrisen*, la contribution très personnelle de M AFTALION, *La réalité des surproductions générales. Essai d'une théorie des crises générales et périodiques.* (Extrait de la Rev. d'éc. polit. 1908-1909), et enfin l'ouvrage déjà cité de M. JEAN LESCURE, *Des crises générales et périodiques de surproduction*, 2e éd. 1910, qui contient un exposé critique de tous les travaux antérieurs.

On trouvera, d'ailleurs, des documents statistiques relatifs aux crises dans les rapports de la commission des crises économiques, instituée au ministère du Travail de France, imp. nat. 1912.

---

# TABLE DES MATIÈRES

## LIVRE PREMIER

### Production,



PREMIÈRE PARTIE

CONDITIONS GÉNÉRALES DE LA PRODUCTION

## DEUXIÈME PARTIE

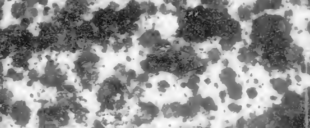
### CIRCULATION

## TROISIÈME PARTIE

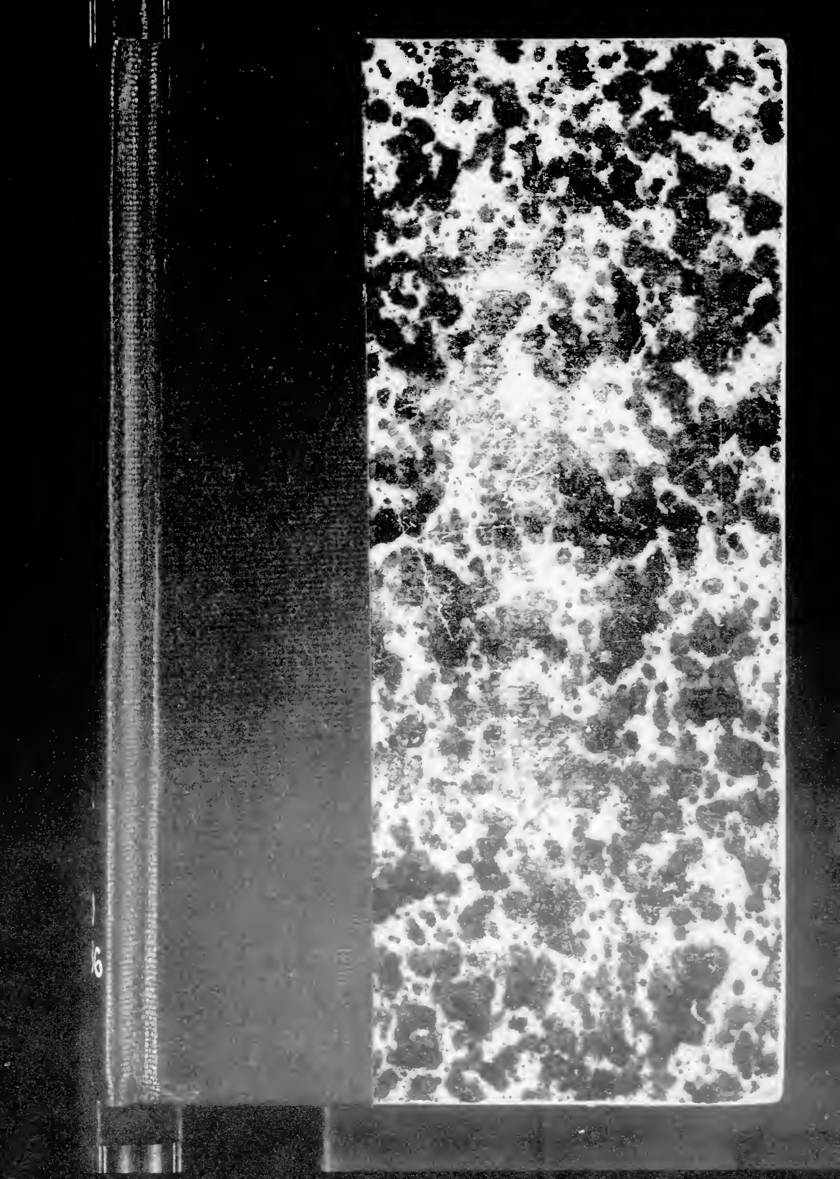
### L'ÉQUILIBRE DE LA PRODUCTION ET LES CRISES

---

Saint-Amand (Cher). — Imprimerie BUSSIÈRE



# Volume 2



# Éléments

# d'Économie politique

---

Répartition — Consommation
Doctrines

DU MÊME AUTEUR

Le rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative. Paris, Giard et Brière, 1904. (*Epuisé*).

L'arbitrage obligatoire. *Etude économique et juridique.* Paris, Georges Roustan, 1906. (*Epuisé*).

Contribution à une théorie réaliste de la monnaie. (*Rev. d'écon. polit*, oct. nov. 1906).

Les dernières expériences monétaires et la théorie de la dépréciation. (*Rev. écon. intern.*, sept. 1908).

L'expérience bimétalliste du XIXe siècle et la théorie générale de la monnaie. (*Extrait de la Rev. d'écon. pol*, oct. nov. 1908. Paris, Larose et Ténin).

La réforme monétaire en Indo-Chine. (*Rev. écon. intern.*, juin 1909).

L'Australie. *Esquisse de géographie économique.* (*Rev. écon. intern.*, juillet 1909).

Les régimes douaniers. *Législation douanière et traités de commerce* (en collaboration avec M. Moye). Paris, Colin, 1910.

Le problème du change espagnol. (*Rev. écon. intern.*, octobre 1910).

Le problème national des échanges avec l'extérieur. (*Rev. écon, intern.*, février 1911).

La Banque de France et les nouvelles conventions. (*Revue polit. et parlem.*, avril 1912).

Les banques d'émission et leur évolution contemporaine. (*Rev. écon. intern.*, juin 1912).

L'évolution du commerce, du crédit et des transports depuis 150 ans (dans l'Histoire universelle du travail, dirigée par M. G. Renard), en collaboration avec M. W. Oualid, Paris, Alcan, 1913.

Éléments d'Économie politique. Production — Circulation. Paris, Giard et Brière, 1914.

# Éléments d'Économie politique

**

## Répartition — Consommation Doctrines

PAR

**BERTRAND NOGARO**

PROFESSEUR ADJOINT D'ÉCONOMIE POLITIQUE
A LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE CAEN



PARIS (5e)

M. GIARD & É. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

1914

# LIVRE DEUXIÈME

# RÉPARTITION

---

## CHAPITRE PRÉLIMINAIRE

### LE PROBLÈME DE LA RÉPARTITION

### § 1. — Le problème de la Répartition dans ses rapports avec la production collective.

Le problème de la Répartition résulte tout d'abord de l'existence d'une production *collective*; il est bien évident, en effet, que, si chaque individu produisait ce qui est nécessaire à la satisfaction de ses besoins, le problème de la répartition ne se poserait pas : chacun consommerait les produits de son travail. Si même chaque famille consommait les produits du travail de ses membres, ainsi qu'on peut le concevoir dans une économie très primitive, la répartition ne saurait guère faire l'objet d'une étude spéciale.

Mais, dès que la division du travail s'étend au delà des cadres étroits de la famille, dès que certains individus, ou groupes d'individus, commencent à produire

pour la collectivité, et qu'il existe une organisation sociale de la production, cette dernière implique l'existence d'une organisation corrélative de la répartition, ou distribution, des produits.

Enfin, dans une économie où l'Etat ne règle pas la Production, où les producteurs font partie *d'entreprises privées*, travaillant pour le *marché*, et où la coordination de leurs efforts s'opère spontanément par le jeu des échanges, la Répartition résulte, elle aussi, de cette organisation *spontanée*.

L'étude de la Répartition, dans une société *principalement individualiste* comme celle où nous vivons, consistera donc, comme celle de la Production, à étudier tout d'abord certains effets sociaux du libre jeu d'activités individuelles.

Cependant l'*Etat*, ici encore, joue un rôle, et nous aurons à analyser les effets de son intervention.

### § 2. — La notion de revenu. — Echange et revenu.

La part que chaque individu ou chef de famille retire des produits du travail collectif est ce que l'on appelle son *revenu*. Le cas de la donation étant exceptionnel, en dehors du cercle étroit de la famille — laquelle constitue une communauté de consommation, — le revenu résulte généralement, d'un *échange* au sens le plus large du mot. Le plus souvent aussi, il consiste dans une *somme d'argent*, reçue contre une prestation quelconque, et avec laquelle il est possible d'acheter des objets quelconques.

Il apparaît, dès l'abord, que tous les revenus individuels ne sont ni constants, ni égaux entre eux ; et le problème de la Répartition consiste dans l'étude de la formation non pas du revenu, mais *des revenus*, qu'il y aura lieu sans doute de classer par catégories.



Il apparaît également que l'étude de la formation des revenus se rattachera à celle de l'*échange*. Mais, tandis que, dans la première partie de cet ouvrage, nous avions envisagé le mécanisme des échanges pour montrer comment ils aboutissent à la production en commun des richesses, nous avons désormais à examiner comment ces échanges donnent naissance aux revenus individuels.

### § 3. — Valeur d'échange et Répartition.

Il est encore manifeste que tout revenu dépend du *taux* de l'échange qui lui a donné naissance : voici des ouvriers qui ont gagné 10 francs chacun dans la journée ; c'est parce qu'il avait été *convenu* que leur journée de travail vaudrait 10 francs. Si une cause quelconque vient modifier cette convention, leur revenu se trouvera accru ou diminué. Les revenus résultant d'échanges juridiquement libres, il y a lieu, pour savoir comment ils se forment, de rechercher quelles sont les conditions générales qui déterminent le taux des échanges, c'est-à-dire la *valeur d'échange* des marchandises ou des services, — ou, en termes un peu plus concrets, leurs *prix*. C'est ce que nous avons exposé, dans la mesure strictement nécessaire pour expliquer l'adaptation spontanée de la production aux besoins : nous aurons à y revenir pour expliquer comment le mécanisme de la formation des prix détermine les revenus.

### § 4. — La propriété privée et la distribution des revenus.

En ne considérant d'abord que des entreprises individuelles, on peut passer très rapidement de l'étude du prix des marchandises et des services à celle des revenus. Voici,

en effet, un producteur travaillant seul, ou en famille, par exemple un menuisier qui vend des tables, un cultivateur qui vend du blé, un professeur de musique qui donne des leçons au cachet : il nous suffit de savoir combien le premier a livré de tables, le second de sacs de blé, et combien le troisième a donné de leçons, pendant un laps de temps déterminé, pour connaître le revenu de chacun d'eux pendant cette période.

Toutefois, même dans ce cas très simple, les principes et les circonstances qui régissent les échanges ne donnent pas l'explication intégrale des conditions dans lesquelles s'opère la répartition. En effet, nous avons vu plus haut que l'entreprise privée repose sur la propriété privée : la disposition de richesses antérieurement acquises, disons ici de capitaux, est presque toujours nécessaire au chef d'entreprise. Ainsi, même notre professeur de musique a besoin, pour exercer lucrativement son art, d'un certain capital, qui comprend non seulement ses instruments et ses frais d'étude, mais tout ce qui, dans son habitation ou même dans son vêtement, est moins destiné à satisfaire à ses besoins qu'à plaire à sa clientèle. Or, les produits de l'entreprise ou les services qu'elle peut fournir, et le nombre, sinon le taux même, des échanges qu'elle effectue sur le marché, sont souvent en rapport avec le capital dont elle dispose. Notre menuisier vend moins de tables que son voisin, qui a plus de bois ou plus d'outils ; notre cultivateur vend moins de blé que son voisin qui possède un champ plus grand ; notre maître de musique lui-même donne moins de leçons, ou se les fait payer moins cher, qu'un concurrent, même non mieux doué, qui dispose d'un meilleur instrument, qui a pu étudier plus longtemps, qui a un loyer moins modeste ou des vêtements moins râpés.

En d'autres termes, le rendement de l'entreprise dépend



souvent des capitaux dont elle dispose. Or, même dans l'hypothèse où l'on n'envisage que des entreprises *individuelles*, comme les capitaux dont dispose chacune d'elles sont inégaux, en raison même de l'inégale distribution de la propriété parmi les individus, il convient, pour expliquer la répartition qui s'opère entre les différentes entreprises, de prendre en considération non seulement les principes et les circonstances qui ont régi les échanges de chacune d'elles, mais aussi la *distribution antérieure de la propriété privée*.

Pour rendre compte des phénomènes les plus généraux de la Répartition, il faut donc envisager non seulement les principes de la valeur d'échange, mais aussi la distribution de la propriété privée (1).

### § 5. — Les diverses catégories de revenus d'après le rôle des individus dans la production : — 1° revenu de l'entrepreneur, — 2° revenu du capitaliste prêteur, — 3° revenu du salarié.

Nous n'avons jusqu'ici envisagé qu'un aspect très simple du problème : nous n'avons considéré que des entreprises individuelles ; et, dans ce cas, le revenu des individus se confond pour ainsi dire avec celui des entreprises : notre menuisier gagne exactement ce que lui rapporte son atelier.

Mais nous avons vu dès les premiers chapitres de cet ouvrage — et la moindre expérience de la vie suffirait d'ailleurs à nous l'apprendre — que, si notre organisation économique repose principalement sur l'entreprise *privée*, cette entreprise privée est souvent *collective*. Dans le cas où elle ne comporte que des co-entrepreneurs, ayant des

(1) Sur les notions statistiques relatives à la distribution de la propriété, voir plus loin, 3e section ch. I.

droits de même nature dans la gestion, les risques, et les profits de l'affaire — comme dans les sociétés civiles ou en nom collectif — le problème est très simple ; car le bénéfice de l'entreprise est simplement partagé entre les co-entrepreneurs, selon leurs conventions ; et le revenu de chacun d'eux reste déterminé par les principes et les circonstances qui déterminent le revenu global de l'entreprise.

Le problème devient plus délicat lorsque l'on considère les sociétés en commandite ou par actions. Et surtout, il apparaît dans toute sa complexité lorsque l'on tient compte que *toute grande ou moyenne entreprise* groupe autour d'elle, en dehors des associés proprement dits, deux catégories d'individus qui participent à la production : des *salariés* et des *bailleurs de fonds*, c'est-à-dire des individus qui apportent les uns leur travail, les autres leur capital, sans toutefois concourir à la direction générale ni à tous les risques ou profits de l'entreprise.

Ainsi, pour étudier la Répartition, dans une société où l'organisation économique repose principalement sur le groupement, à des titres divers, des producteurs dans les entreprises privées, nous allons avoir à examiner *comment se déterminent les revenus en argent des diverses catégories de producteurs*. Nous noterons ensuite comment ces revenus sont affectés par les mouvements des prix.

### § 5. — Rôle de l'Etat dans la Répartition.

S'il est vrai que notre organisation économique repose principalement sur l'entreprise privée, nous ne devons pas oublier que l'Etat joue néanmoins un rôle dans la vie économique.

Il intervient, avons-nous vu, principalement de trois manières : comme entrepreneur, comme personnalité chargée de certains services publics, et comme législateur.



Lorsque l'Etat intervient dans la vie économique à la façon d'un entrepreneur ordinaire (exploitation des chemins de fer, par exemple), il adopte généralement des principes de rémunération du travail et du capital analogues à ceux qui sont en usage dans les entreprises privées. Il n'exerce donc pas une influence très appréciable sur les conditions de la Répartition ; cependant, nous la noterons en passant.

En tant que personnalité chargée de certains services publics (enseignement, justice, etc.), il se distingue au contraire des entrepreneurs privés par la façon dont il se fait payer ses services, et souvent aussi par la façon dont il rétribue ses salariés.

Enfin, en tant que législateur, il exerce sur la vie économique une action complexe, qui, comme nous le verrons, peut influer sur la Répartition aussi bien que sur la Production.

Nous aurons donc à envisager les modifications que l'intervention de l'Etat apporte au mode de Répartition qui résulte, pour les individus, de leur rôle dans la Production.

### § 6. — Les principes de la Répartition et la classification des individus d'après leurs revenus globaux.

Lorsque nous aurons réalisé cette partie notable de notre tâche, nous n'aurons pas encore donné un aperçu complet du phénomène de la Répartition.

Il s'agit, en effet, puisque la répartition des revenus ne s'opère pas également entre les individus, de classer ceux-ci par catégories d'après leur part.

Or, cette classification ne dépend pas seulement du rôle des individus dans la production : car, d'abord,

le même individu peut y participer à plus d'un titre (il peut, par exemple, appartenir comme salarié à une entreprise et s'intéresser comme capitaliste à une autre). Et d'autre part, si son rôle dans la production définit le *mode de détermination* de son revenu, il n'en fixe pas le *montant*. Il y a de grands et petits entrepreneurs, de gros et de petits capitalistes, et même de gros et de petits salariés. Par contre, le revenu moyen de telle catégorie d'entrepreneurs peut être sensiblement égal à celui de telle catégorie de salariés.

La classification des individus d'après leur revenu global dépend de toutes ces circonstances. On conçoit aisément que cette classification doit varier d'un pays à un autre et d'une époque à l'autre. Et, ici, des données statistiques permettront seules de préciser nos idées (1).

Enfin, la situation économique de l'individu ne dépend pas seulement de ses revenus, mais aussi des charges qu'il peut avoir : il y a des individus qui consacrent tout leur revenu à leur propre entretien ; il y en a aussi qui le partagent avec d'autres individus, — normalement avec les membres de leur famille : — nous aurons donc à examiner comment la répartition des richesses entre les individus est affectée par la constitution de la famille, — et réciproquement d'ailleurs, comment la constitution de la famille est affectée par la répartition des richesses (Problème de la population).

(1) Voir plus loin, 3e section, ch. 1.

# PREMIÈRE SECTION

## L'entreprise privée et la Répartition.

---

## CHAPITRE PREMIER

### LA DÉTERMINATION DES PRIX EN GÉNÉRAL ET LA RÉPARTITION. THÉORIES DE LA VALEUR

**§ 1. — La Répartition et la notion de valeur. — Théorie de l'utilité finale et théorie de l'équilibre économique.**

Nous avons vu que, dans une organisation économique basée sur la propriété individuelle et la liberté des contrats, la situation de l'individu dans l'échange dépend tout d'abord de certaines conditions de fait, résultant notamment de l'*inégale distribution de la propriété*. Ainsi, sans nous préoccuper actuellement de précisions statistiques, nous savons que certains individus ne peuvent offrir que leur travail, tandis que d'autres peuvent offrir les services de leurs capitaux.

Mais, *ces conditions une fois posées*, la part de l'individu

qui participe à l'activité économique dépend à la fois du *prix* auquel il vend ses produits ou les services qu'il fournit, et de celui auquel il achète les produits ou les services qui lui sont nécessaires. D'une façon un peu plus abstraite, on peut dire que sa part dans la répartition résulte désormais du taux auquel il *échange* ses produits et ses services ou, en d'autres termes encore, de leur *valeur d'échange*.

Aussi, depuis fort longtemps, les économistes se sont-ils efforcés d'exposer avec précision comment et selon quels principes s'établit la valeur d'échange. En décrivant sous une forme concrète la mécanisme de la détermination des prix, nous avons exposé plus haut ce qui était strictement indispensable pour comprendre comment se coordonnent les activités productrices. Mais il est nécessaire de revenir sur ce sujet avec plus de détails pour expliquer la formation des revenus ; et ceci nous conduit tout d'abord à consacrer quelque attention aux « théories de la valeur », et à leur évolution.

Une observation simple, que nous avons déjà formulée plus haut, a suffi pour montrer qu'un produit ou un service ne pouvait s'échanger contre d'autres, et avoir une valeur d'échange quelconque, qu'à la condition de répondre à quelque besoin, autrement dit d'avoir quelque *utilité*. Aussi l'utilité a-t-elle pris aussitôt une place primordiale dans les théories explicatives de la valeur.

Mais, d'autre part, on a voulu expliquer pourquoi une marchandise vaut plus ou moins qu'une autre, pourquoi elle occupe dans l'échelle des valeurs une place supérieure ou inférieure, attestée par son prix ; la pratique a suggéré alors à la théorie une réponse fort simple : c'est, a-t-on dit, parce qu'il en *coûte* plus ou moins de produire telle marchandise.

Ainsi, sans nier que l'utilité fût la condition essentielle de toute valeur d'échange, mais en sous-entendant



souvent cette condition, beaucoup d'économistes ont admis que l'élément qui détermine — et c'est là semble-t-il le point capital — la place d'une marchandise dans l'échelle des valeurs est son *coût de production*. Certains — à la suite de *Ricardo* — ont même dit, d'une façon à la fois plus simple et plus abstraite : ce qui détermine la valeur d'échange, c'est le *travail*.

Cette conception a pour elle d'abord le fait que le coût de production, ou prix de revient, est le plus souvent la raison évidente et avouée du « prix d'offre », du prix exigé par les producteurs — car, au-dessous de ce prix, il leur est impossible de vendre d'une façon durable ; — elle paraît aussi confirmée par le fait que des marchandises répondant à des besoins très accessoires, et, semble-t-il, peu « utiles », se vendent plus cher que des marchandises répondant à des besoins primordiaux, donc, semble-t-il, très utiles : tel diamant se vend plus cher que la quantité de pain nécessaire à la subsistance d'une famille pendant une année entière ; et qui soutiendrait qu'il soit plus « utile » ?

Aussi en arriva-t-on à admettre que le coût de production est, du moins dans le cas le plus usuel, celui d'un marché soumis à la concurrence, la base de la valeur d'échange *normale*, autour de laquelle le prix du marché ne ferait qu'osciller au gré de l'offre et de la demande — ou, si l'on veut, de la plus ou moins grande utilité momentanée. Telle était à peu près la conception de *Stuart Mill*, qui considérait le problème de la valeur comme parfaitement résolu.

Mais l'analyse économique ne devait pas s'en tenir là. La théorie de la valeur allait être renouvelée, d'une part par l'école autrichienne avec sa théorie de l'*utilité finale*, et, d'autre part, par les économistes mathématiciens, avec leur théorie de l'*équilibre économique*. Nous exposerons ici très sommairement ce que ces efforts

d'analyse nous semblent apporter de plus essentiel et de plus positif.

L'école autrichienne, dans un puissant effort pour ramener l'explication de la valeur à la notion d'utilité, a établi d'abord qu'il n'y avait pas de contradiction nécessaire entre cette notion et l'échelle effective des valeurs d'échange, telle qu'elle s'exprime par les prix ; puis elle s'est efforcée de démontrer que la notion de coût de production n'est pas une notion simple et dernière, et que l'on y retrouve, à l'analyse, celle d'utilité.

La première proposition a été très minutieusement exposée par M. *Karl Menger*, le fondateur de l'école autrichienne (1). Répondant à l'objection banale de ceux qui opposent à la théorie de l'utilité le bon marché d'objets éminemment utiles, tels que le pain, et la cherté de tant d'objets superflus, Karl Menger expose que, si la notion d'utilité est corrélative de celle de besoin, il ne s'ensuit pas cependant que l'échelle des utilités, ou, comme il dit, des valeurs subjectives (2), *à un moment et dans un milieu donnés*, corresponde à celle des besoins. Ainsi, le tabac correspond assurément à un besoin beaucoup moins important que la nourriture. Mais, après le repas, le besoin de nourriture étant satisfait, plus d'un homme estimera un cigare beaucoup plus qu'un beefsteack supplémentaire. Car l'intensité d'un même besoin va *décroissant* à mesure qu'il est satisfait, à tel point que,

(1) Dans ses *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Vienne, 1874, qui sont d'ailleurs presque exclusivement consacrés au développement de la théorie de la valeur.

(2) La terminologie de la théorie de la valeur est assez mal fixée, et varie selon les écoles. Pour Karl Menger il y a *utilité* dès qu'un objet répond à un besoin, fût-il dépourvu de valeur par suite de sa surabondance. L'utilité devient la *valeur subjective* quand il s'agit d'un objet existant en quantité limitée.



*passé un certain degré de satisfaction, il perd son rang, et passe après un besoin accessoire.*

L'utilité que nous attribuons aux choses, en un temps et en un milieu donnés, dépend donc de la *quantité* dont nous disposons, *par rapport à nos besoins* ; et, dès lors, il cesse d'être surprenant que des marchandises ou des services, correspondant à des besoins accessoires, mais rares, et demandés d'ailleurs par des gens dont les besoins primordiaux sont déjà pleinement satisfaits, puissent être très chers. Il n'est pas plus surprenant, lorsque des marchandises répondent aux besoins primordiaux de notre existence, mais qu'elles sont en quantité suffisante, que les acheteurs ne soient pas disposés à en payer un prix très élevé, et que, finalement, la valeur d'échange de ces marchandises, attestée pas le prix courant du marché, soit fort modeste (1). Enfin, il n'est pas surprenant non plus que certaines choses n'aient aucune valeur, et, malgré leur utilité, ne soient pas comptées parmi les richesses, parce qu'elles sont surabondantes : telle l'eau, lorsqu'elle existe en quantité illimitée.

Cette observation fondamentale est d'ailleurs complétée par une remarque importante. Beaucoup de marchandises peuvent satisfaire à *plusieurs besoins*. Dès lors, il semble évident que, si la quantité d'une telle marchandise est limitée, et que tous les besoins auxquels elle peut satisfaire ne puissent recevoir de satisfaction, le besoin le moins important sera sacrifié ; et alors le *dernier besoin*, non les autres, donnera la mesure de l'utilité de cette marchandise. Ainsi, prenons l'exemple des seaux d'eau, rendu classique par M. *Gide*

(1) A cette observation très générale il conviendrait sans doute d'ajouter que les objets correspondant à diverses catégories de besoins sont offerts souvent à des catégories d'acheteurs inégalement riches, ce qui modifie la conception de l'utilité qu'ils se font de ces divers objets.

qui a beaucoup contribué à vulgariser cet aspect particulier de la théorie autrichienne : un individu dispose de six seaux d'eau ; il consacre le premier à sa boisson, le second à sa cuisine, le troisième à sa toilette, le quatrième à son cheval, le cinquième à ses plantes ; et enfin, il emploie le dernier à laver par terre. S'il doit se priver d'un de ses seaux d'eau, par exemple, pour l'échanger contre un autre objet, c'est apparemment le dernier emploi qu'il sacrifie, et le dernier besoin seul qui reste non satisfait. C'est donc bien lui qui mesure l'utilité d'un seau d'eau pour cet individu qui en possède six. Et c'est cette utilité que Menger dénomme *utilité-limite* (On dit aussi utilité *finale* ou *marginale*) (1).

Ici encore apparait l'étroite corrélation entre l'utilité — ou, comme dit Menger, la valeur subjective — et la quantité des biens disponibles. Et l'on peut dire que cette théorie a tout d'abord pour effet d'écarter la contradiction qui semblait exister entre la notion d'utilité et l'échelle des valeurs d'échange, attestée par les prix.

Cependant il n'en résulte pas que l'on puisse éliminer le *coût de production* ; et, sans nier son influence (2), M. *de Böhm-Bawerk*, disciple de Karl Menger, s'est efforcé de *décomposer* cette notion, et d'y retrouver la notion simple d'utilité (1). Dans la pratique et dans la théorie classique on a coutume d'expliquer la valeur des produits par leur coût, *c'est-à-dire par la valeur des biens et des services qui ont servi à les produire*. Mais, observe M. de Böhm-Bawerk, la valeur des biens productifs dépend en réalité de celle des biens produits. En effet, la valeur des biens productifs dépend — au moins dans une large mesure, — de leur utilité, et celle-ci vient assurément, de leurs divers usages, et, par conséquent..., des produits qu'on en tire. En effet, si par exemple, le minerai de fer a une certaine valeur, c'est parce que l'on en tire du métal et que ce métal lui-même sert à fabriquer de nombreux objets, lesquels, en vertu des observations exposées plus haut, déterminent finalement son utilité-limite. Sans doute, celui qui fabrique des objets en fer tient compte, pour établir son prix d'offre, du coût du fer brut, et, par conséquent, du minerai ; le coût de production, ou prix de revient, n'est pas une illusion ; c'est bien une réalité *à ses yeux*. Mais c'est une réalité derrière laquelle la science économique découvre autre chose : car le prix du fer brut ou du minerai dépend à son tour du prix auquel se sont vendus les produits du fer, la demande de ces produits provoquant, en définitive, une demande du minerai. Ainsi, par un curieux retour, tandis que l'expérience pratique explique la valeur des produits par le coût de leurs éléments, les auteurs de l'école autrichienne renversent les données du problème, et expliquent la valeur de ces éléments par l'utilité de leurs produits. Et, obéissant à cette tendance

(1) D'autres auteurs, le Français *Léon Walras* et l'Anglais *Stanley Jevons*, ont, comme *Karl Menger*, vers la même époque, et indépendamment de lui, — les uns et les autres d'ailleurs après l'Allemand *Gossen*, dont les recherches paraissaient avoir été oubliées — tenté de ramener la théorie de la valeur à la notion d'utilité finale, ou d'utilité rare. Mais l'un et l'autre ont plutôt affirmé que justifié la position adoptée par eux, et seul K. Menger présente une démonstration suivie et précise de sa conception.

(2) Nous négligeons ici la théorie assez grossière de certains auteurs qui nient, contre l'évidence, l'influence du coût de production, au lieu d'analyser cette notion.



(1) La théorie de M. de *Böhm-Bawerk* est exposée dans son ouvrage *Geschichte der Kapital-und Kapitalzinstheorien*. — On trouvera aussi d'importants développements de la théorie autrichienne dans l'ouvrage d'un autre disciple de Karl Menger : VON WIESER, *Der natürliche Werth*.

de l'esprit humain qui, depuis les origines de la théorie économique, a porté tant d'auteurs à ramener la valeur à une cause unique, ils sont enclins à ne guère voir dans les éléments déterminants de la valeur d'échange que des manifestations diverses de la seule notion d'utilité.

Ils ne sont pas suivis dans cette voie par tous les théoriciens modernes de la valeur. Les économistes mathématiciens notamment, loin de vouloir ramener la notion de valeur à une cause unique, rejettent, pour la plupart, la notion de cause, et ne veulent voir dans les phénomènes de valeur que des variations qui se produisent en fonction les unes des autres.

Cependant, en montrant la relation réciproque qui unit la valeur des biens productifs et celle des biens produits, la théorie autrichienne rejoint, sur un point essentiel, la théorie de la valeur que les économistes mathématiciens aiment à se représenter comme celle d'un *équilibre économique* (1). L'une et l'autre, en effet, *font perdre à la notion de coût de production la signification objective que l'on est tenté de lui attribuer tout d'abord, et nous représentent le coût comme l'expression momentanée d'un équilibre résultant du jeu incessant des forces contraires de l'offre et de la demande.*

Tel est de ces analyses, qui trop souvent s'entrecroisent sans se pénétrer, le résultat positif le plus important à retenir à ce point de notre exposé. Nous

(1) Sur l'équilibre économique on peut consulter : L. WALRAS *Eléments d'économie politique pure*, MARSHALL, *Principes of political economy* (trad. franç. en deux vol. par MM. Sauvaire-Jourdan et Savin en Bouyssy, chez Giard et Brière), W. PARETO, *Cours d'Economie politique* (2 vol ) et *Manuel d'Economie politique*, BOVEN, *Les applications mathématiques à l'Economie politique*, th., Lausanne, 1912, SCHUMPETER, *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalækonomie.*



aurons à en tirer diverses conclusions en étudiant plus en détail la formation des prix des services productifs et les conditions de la répartition entre les diverses catégories de producteurs.

Cependant, il arrivera bien souvent encore qu'il soit opportun, dans l'analyse scientifique, tout comme dans la vie pratique, de s'arrêter à la notion de coût de production. C'est ce que nous allons faire dans le prochain paragraphe, consacré à exposer en termes généraux comment le mécanisme de la détermination des prix régit les conditions de la Répartition.

### § 2. — Le mécanisme de la détermination des prix et les conditions générales de la Répartition. — La notion de rente.

Pour en revenir à une position à la fois très simple et très concrète du problème, nous pouvons dire que la part du revenu global que chaque individu tire de son activité économique dépend à la fois du prix qu'il obtient de ses produits ou de ses services, et du prix auquel il achète les produits et les services d'autrui.

Or, nous avons exposé, dans la première partie de cet ouvrage consacrée à la *Production*, comment se déterminent les prix des produits et des services *des entreprises travaillant pour le marché*; et nous en avons tiré les conséquences nécessaires pour faire comprendre comment les activités productrices des diverses entreprises se coordonnent. Quant aux services qui s'échangent *à l'intérieur de l'entreprise*, entre le chef d'entreprise, les salariés et les bailleurs de fonds, nous n'avons pas eu jusqu'ici à nous préoccuper de la façon dont leurs prix se déterminent ; car la coordination des éléments productifs à l'intérieur des entreprises est suffisamment définie par leurs modes de constitution juridique. Mais, comme le revenu des

diverses catégories de producteurs, dépend non seulement du prix des produits ou des services des entreprises, mais du taux auquel s'échangent les services à l'intérieur des entreprises, nous aurons désormais à envisager l'un et l'autre problèmes.

Dans le présent chapitre, nous allons nous borner à envisager le premier, qui est d'ailleurs le plus général : nous allons rechercher comment le mode de détermination des prix des services et des produits des entreprises travaillant pour le marché agit sur les conditions de la Répartition.

Nous avons noté que, dans le cas le plus général, qui est celui des entreprises placées sous le régime de la concurrence, le prix du marché est normalement dans un rapport assez étroit avec le *coût de production*, lequel comprend un certain nombre d'éléments, tels que l'achat des matières premières, l'achat ou la location du terrain, des bâtiments, de l'outillage, et la rétribution des services productifs que lui fournissent les bailleurs de fonds et les travailleurs salariés. Cela suppose donc une certaine *proportionnalité* entre le revenu de l'entreprise et le prix des éléments productifs qu'elle emploie.

Cependant, outre que le coût de production est loin de jouer le même rôle dans les cas de monopole, les conditions dans lesquelles se détermine le prix du marché, même dans l'hypothèse de la concurrence, donnent naissance à des *revenus qui ne sont nullement proportionnels aux éléments productifs engagés dans l'entreprise*.

En effet, l'étude du mécanisme de la détermination des prix, dans l'hypothèse de la concurrence, nous a conduits aux deux constatations essentielles que voici : 1° Le prix ne se fixe pas d'une façon arbitraire ; et, pour un même objet à un même moment, sur un même marché,



il est *unique*, 2° par contre, il *varie d'un moment à un autre, selon l'état du marché*.

Cela posé, deux observations doivent être formulées tout d'abord. La première est que l'*unité de prix*, à un moment donné, existe malgré *la diversité des frais de production*. Cette remarque a été faite depuis longtemps par des écrivains de langue anglaise, dont le plus célèbre est *Ricardo*, en ce qui concerne le prix des produits agricoles : un hectolitre de blé d'une certaine espèce vaut à un certain moment 25 francs ; cependant, étant donné *l'inégale fertilité des terres*, il a coûté aux uns 18 francs, à d'autres 20, à d'autres 22. Le bénéfice des producteurs les moins favorisés étant ainsi de 3 francs, les producteurs privilégiés ont un *revenu supplémentaire*, que l'on a pris l'habitude, dans la langue économique, de désigner sous le nom de *rente* (du mot anglais *rent*, lequel signifie originairement fermage). Mais on n'a pas tardé à reconnaître que l'inégalité dans les conditions de la production, tout en étant sans doute plus évidente et généralement plus durable en agriculture, n'existait pas moins dans les autres branches de l'activité économique. Ainsi, certains industriels, certains commerçants produisent dans des conditions plus ou moins onéreuses que leurs concurrents. Ici encore, il y a un bénéfice supplémentaire, une *rente différentielle*, pour les plus avantagés.

La deuxième observation est que *les oscillations de prix que l'on constate d'un moment à l'autre peuvent se produire sans que le coût de production ait changé*. Une hausse, par exemple, peut se produire par le seul fait d'un accroissement de la demande. En ce cas, un *bénéfice supplémentaire* apparaît, auquel il est également de mode, dans la terminologie économique récente, de donner le nom de *rente*, et qu'on qualifie parfois de rente de rareté ou de rente *dynamique*. En un sens, les conditions qui la

font naître sont précisément inverses de celles qui produisent la rente dans la cas précédent : puisque tantôt il s'agissait *d'une différence de revenu résultant d'un prix égal et de coûts de production inégaux*, et qu'il s'agit ici, en réalité, d'une différence aussi, mais d'une *différence de revenu provenant d'une simple fluctuation de prix, le coût de production* étant négligé, et par là-même *supposé constant*. Toutefois, il est exact, d'autre part, que, dans les deux hypothèses, il s'agit bien d'un revenu supplémentaire *non proportionnel aux frais de production* et ayant son *origine dans les seules conditions d'établissement du marché* (1).

La détermination des prix dans le cas du monopole

(1) La théorie moderne de la rente n'a d'ailleurs pas prétendu résoudre un simple problème de terminologie en désignant deux concepts sous le seul nom de rente ; elle s'est au contraire appliquée à démontrer qu'il y avait une unité fondamentale de concept entre la rente différentielle et la rente de rareté. La rente, en effet, provient, soit de ce que les conditions de la concurrence sont inégales (inégalité du coût de production), soit de ce que la concurrence ne peut pas se produire immédiatement : car, si l'adaptation de l'offre à la demande était immédiate, il n'y aurait pas de rente de rareté. Par conséquent, dans les deux cas, la rente résulte d'une *insuffisance de la concurrence*, ou, si l'on veut, de *monopoles plus ou moins complets et plus ou moins prolongés*. Seulement, certaines rentes auraient une cause permanente (comme, pour le sol, l'inégale fertilité des terres), tandis que d'autres auraient des causes temporaires.

Ces conceptions, que l'on trouve longuement développées, mais assez éparses, dans les *Principes* de M. MARSHALL, ont été rassemblées avec une vigueur et une clarté magistrales, par M. FRÉZOULS dans son *Essai sur la théorie de la rente*, thèse. Montpellier, 1904. (Voir aussi la thèse de M SAMSONOFF, *Esquisse d'une théorie générale de la rente*, Lausanne, 1912).

Cependant, comme, à un moment donné, certains producteurs peuvent jouir à la fois d'une rente de rareté, due à l'état du marché, et d'une rente différentielle due à un coût de production inférieur à celui de leurs concurrents, il nous paraît logique et opportun de distinguer ces deux sources de revenus.



peut donner lieu à une observation analogue. On ne saurait évidemment comparer le revenu du monopoleur à celui de ses concurrents : puisque, en cas de monopole absolu, il n'en a pas, par définition. Mais, par comparaison à d'autres producteurs, fournissant des produits ou des services plus ou moins analogues, on peut considérer qu'il jouit, lui aussi, d'une rente différentielle. Et quant à la rente « de rareté » il est assurément mieux placé que tout autre pour en bénéficier.

La notion de rente a d'ailleurs une autre application. L'unité de prix sur le marché n'a pas seulement pour effet de procurer un revenu supplémentaire à certaines catégories de vendeurs. Elle profite aussi à certaines catégories d'acheteurs. Il est évident, en effet, que l'utilité-limite d'une marchandise, qui se vend à un prix unique, n'est pas la même pour tous les acheteurs. On peut ajouter que l'utilité-limite de la quantité de monnaie destinée à acheter ladite marchandise n'est pas non plus la même pour tous les acheteurs : elle est beaucoup moindre pour les riches que pour les pauvres. Donc le prix unique correspond à des utilités et à des sacrifices très inégaux : c'est un fait notoire que les riches obtiennent généralement les objets de première nécessité au même prix — ou à peu près — que les pauvres, et par conséquent moyennant un sacrifice beaucoup moindre. L'avantage qu'ont ainsi certains acheteurs a été nettement mis en lumière par M. Marshall, qui l'a désigné sous le nom de *rente du consommateur*. Et si cette nouvelle « rente », résultant, elle aussi, du mécanisme de la détermination des prix, n'est pas un revenu supplémentaire, son existence n'intéresse pas moins la théorie générale de la Répartition ; car la part de chaque individu dans les échanges dépend non seulement de son revenu, mais du rapport existant entre le revenu dont il dispose et le prix des produits et des services qu'il achète.

L'exposé qui précède suffit à indiquer, dans les grandes lignes, comment *les conditions de la détermination des prix en général dominent tout le problème de la répartition entre les diverses catégories d'individus participant à l'activité économique, sous le régime de l'entreprise privée.* Dans les chapitres suivants, nous aurons à examiner d'abord, en appliquant les notions qui viennent d'être exposées, comment se déterminent les revenus en numéraire de chaque catégorie de producteurs : du chef d'entreprise, du travailleur salarié, et du capitaliste prêteur. Puis, ces revenus en monnaie une fois connus, nous rechercherons comment les mouvements généraux des prix les affectent, et comment se détermine ainsi la part effective de chaque catégorie de producteurs.

# CHAPITRE II

## LA RÉPARTITION DES REVENUS ENTRE LES DIVERSES CATÉGORIES DE PRODUCTEURS

### § 1. — La classification traditionnelle d'après les trois facteurs de la production.

Nous avons établi, dans un chapitre précédent, qu'il convenait, conformément à la tradition classique, de rechercher comment la somme totale des produits, résultat du travail en commun, se répartit entre les diverses catégories de producteurs. Une observation sommaire suffit, en effet, à montrer que *les conditions dans lesquelles se détermine le revenu des individus varient selon leur rôle dans la production.*

Mais la classification que nous avons proposée n'est pas la classification traditionnelle. Chez les écrivains classiques, et particulièrement dans l'école anglaise, les catégories de revenus correspondent exactement aux trois facteurs de la production. Ce sont : le revenu du travail, le revenu du sol, le revenu du capital. Le premier est dénommé *salaire*, le second *rente*. Quant au troisième, *Adam Smith* (1) le nomme *profit*, *l'intérêt* ne constituant

(1) Voir son ouvrage classique, le premier ouvrage d'ensemble de l'Economie politique moderne : *Recherches sur la nature et les*

d'après lui que la *portion du profit* remise par l'entrepreneur au capitaliste bailleur de fonds. Et cette terminologie s'explique si, d'une part, on se rappelle que, pour créer une entreprise, pour devenir entrepreneur, il faut du capital, et si, d'autre part, on considère que, du temps d'Adam Smith, la grande entreprise ne l'emportait pas encore sur la petite, et que le capital mis en œuvre par son propriétaire jouait un plus grand rôle que le capital prêté

Cependant, la distinction de plus en plus manifeste entre le rôle du capitaliste bailleur de fonds et celui du chef d'entreprise a fait adopter une classification un peu différente : *l'intérêt* est devenu le revenu du *capital*, ou, plus exactement, du capitaliste, considéré comme tel, tandis que le profit constituait le revenu à la fois du capital et du travail réunis en la personne de l'entrepreneur On avoue ainsi quatre catégories de revenus, dont l'une ne correspond pas spécialement à un facteur de la production, et la symétrie, chère aux économistes classiques, des revenus et des facteurs de la production se trouve rompue, — à moins que, avec Marshall, on n'introduise, assez arbitrairement, un quatrième facteur : l'organisation, auquel correspond apparemment le profit.

### § 2. — Classification proposée : revenus de l'entrepreneur, du capitaliste prêteur, du travailleur salarié.

Mais une nouvelle revue des cadres traditionnels s'impose encore : le sol, approprié, transformé, tantôt directement par l'exploitation, tantôt par la transformation même du milieu qui l'entoure (voies de communi-

*cause de la richesse des nations* (Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations), première édition en 1776.



cation, etc.,) n'est plus le facteur nature : c'est un capital, et son propriétaire est propriétaire d'un capital. De plus, si le phénomène de la rente intéresse parfois très spécialement les revenus du sol, l'observation a montré qu'il peut affecter d'autres catégories de revenus, et qu'il n'est donc pas essentiellement caractéristique du revenu foncier. Par conséquent, il ne convient nullement de confondre la notion de revenu foncier avec celle de rente. Tout au plus y aura-t-il lieu de signaler l'importance pratique de la rente dans la détermination de certains revenus fonciers. Encore cette observation aura-t-elle, comme nous allons le voir, surtout pour effet de rapprocher le revenu du propriétaire foncier de celui de l'entrepreneur, plutôt que de celui du capitaliste.

C'est ainsi que nous nous trouvons ramenés à la classification proposée plus haut :

1° Revenu de l'entrepreneur, et du propriétaire foncier ;

2° Revenu du capitaliste prêteur ;

3° Revenu du travailleur salarié.

Cette classification, qui est tripartite, comme celle d'Adam Smith, ne correspond plus, il est vrai, à ces trois facteurs abstraits, nature, travail et capital ; mais elle correspond très exactement *aux trois rôles essentiels que les individus peuvent jouer dans la production*. Nous verrons, en effet, qu'il y a lieu de distinguer les revenus d'après la situation que ceux qui les reçoivent occupent dans l'entreprise : chefs d'entreprise, prêteurs, ou salariés, parce que les principes et les circonstances qui déterminent leur revenu sont différents. Le revenu de l'entrepreneur, considéré comme tel, dépend directement du prix des marchandises ou des services qu'il fournit au marché ou, en d'autres termes, il dépend directement du rendement de l'entreprise ; au contraire, le

revenu du salarié et celui du capitaliste dépendent du prix de leur travail ou de leur capital sur le marché du travail et du capital, beaucoup plus que du marché propre de l'entreprise à laquelle ils sont attachés.

### § 3 — Limites de ces trois catégories de revenus.

La distinction de ces trois catégories de revenus, quant à leur mode de détermination, est assez aisée en principe. La difficulté qui subsiste est de classer les individus parmi ces trois catégories : entrepreneurs, capitalistes, salariés. En ce qui concerne la distinction entre l'entrepreneur et le salarié, il y a déjà quelque incertitude dans la pratique : on s'en aperçoit lorsqu'on veut appliquer la législation du travail. L'ouvrier qui travaille aux pièces vend au patron le produit de son travail. S'il travaille sous la discipline commune de l'usine, effectuant chaque jour la tâche qui lui est indiquée, il est bien manifeste que ce n'est pas un travailleur indépendant, qu'il *fait partie* d'une entreprise collective. Mais, s'il travaille à domicile, le problème est plus délicat ; travaille-t-il pour un seul patron, sur une tâche qui lui est expressément attribuée ? c'est encore un salarié. Travaille-t-il au gré de sa fantaisie, produisant *pour le public, les objets qu'il croit susceptibles de trouver une place sur le marché*? c'est un artisan, donc un entrepreneur. Mais, s'il travaille pour plusieurs patrons, portant aux uns et aux autres des objets qui ne lui sont pas toujours expressément demandés, sa situation devient indécise.

Mais c'est surtout entre l'entrepreneur et le capitaliste prêteur que la ligne de démarcation devient délicate à tracer. Le « rentier » qui a placé son avoir en fonds d'État, ou en obligations de villes ou de chemin de fer français, n'est évidemment qu'un simple prêteur à intérêt. Il ne participe à la gestion d'aucune entreprise,



ni même à aucun aléa d'ordre proprement économique, sinon celui qui est inhérent à toute chose humaine. Mais que dire de la situation respective de l'obligataire et de l'actionnaire d'une société quelconque ?

Juridiquement, le problème est très simple : l'obligataire est prêteur ; l'actionnaire est un associé, ou, comme nous disons en Economie politique, un co-entrepreneur. Mais, en fait, la distinction est beaucoup moins claire : d'abord l'obligataire, dans certaines sociétés, peut participer très sérieusement aux aléas de l'entreprise. Ensuite, l'actionnaire ne constitue nullement un type économique bien déterminé. Tel actionnaire, qui figure parmi les fondateurs, ou qui a acheté à lui seul une grosse part des actions, est un véritable entrepreneur, suivant de très près les vicissitudes de l'entreprise, participant effectivement à sa gestion. Tel autre, ignorant la géographie et la technique industrielle, ne sait pas, ou sait mal, quelle est la nature de ses opérations et le lieu où elle les exerce ; et cet actionnaire-là, c'est le grand nombre. Aussi, lorsque nous nous sommes placés au point de vue de la Production, nous avons dû considérer cette masse amorphe des actionnaires inconnus et anonymes, indécise en ses contours, mais très réelle et vivante cependant, comme faisant partie des bailleurs de fonds, ou autrement dit des capitalistes prêteurs. Et, en effet, elle ne joue aucun rôle dans la gestion de l'entreprise.

Au point de vue de la Répartition, le problème est plus complexe. Le revenu de l'actionnaire considéré comme tel, est bien lié au revenu de l'entreprise elle-même, et dépend, par conséquent, directement, *non pas seulement du marché des capitaux circulants, mais du marché des services ou des produits que fournit ladite entreprise.* C'est donc bien, en principe, un revenu d'entrepreneur. Cependant, les individus qui pratiquent la division des

risques, en souscrivant systématiquement un très petit nombre d'actions d'un grand nombre d'entreprises ne font évidemment qu'un placement ; et la multiplicité même des entreprises auxquelles ils s'intéressent leur fait perdre, même au point de vue de la Répartition, le caractère de l'entrepreneur. Il faut donc s'abstenir d'établir des lignes de démarcation absolues qui n'existent pas dans la réalité, et tenir compte, dans l'application, des circonstances qui classent les individus dans un groupe ou dans un autre.

Une difficulté analogue se présente au sujet du propriétaire d'un immeuble ou d'un fonds de terre. Aux yeux du public, c'est également un « rentier », un individu qui obtient un revenu *sans travail* ; c'est le « propriétaire » par excellence. Lui-même d'ailleurs est en quête d'un simple « placement ». Et quant aux économistes, ils n'ont généralement pas coutume de considérer comme un entrepreneur ce personnage qui ne travaille pas, et qui ne « vend » pas, qui « loue » son fonds et son immeuble, comme un autre « prête » ses capitaux monnayés.

Cependant, en ce qui concerne le *mode de détermination du revenu* — et c'est de ce point de vue que nous devons nous placer dans l'étude de la Répartition — le propriétaire foncier est dans une situation très analogue à celle de l'entrepreneur. Le propriétaire d'un immeuble urbain attend les locataires comme le boutiquier attend ses clients, et son revenu dépend de la nature des services qu'il offre (dimensions et aménagements des magasins et des appartements), aussi bien que de l'emplacement de la maison et de l'évolution du milieu environnant. Il est donc bien visible qu'entre ce propriétaire et celui qui loue en meublé, par exemple, — que l'on n'hésite pas à considérer comme un chef d'entreprise quelconque — il n'y a pas une différence



de situation essentielle. Quant au propriétaire d'un fonds rural, il peut assurément se décharger sur un fermier des aléas de l'exploitation ; mais le taux du fermage, et partant son revenu, dépend beaucoup de qualités propres au fonds et au milieu qui l'entoure. Et la place que prend ainsi la rente dans son revenu, loin de le distinguer de l'entrepreneur, ne peut que l'en rapprocher au point de vue de la Répartition ; car, comme nous allons le voir, la rente joue un rôle essentiel dans la formation du revenu de l'entrepreneur.

Ainsi, quoique le chef d'entreprise qui a recours aux services du propriétaire foncier — en louant, par exemple, une terre pour la cultiver, un emplacement pour établir une usine, un magasin pour établir un fonds de commerce — soit tenté d'assimiler, à ce point de vue, le propriétaire au capitaliste qui lui prête des capitaux, il y a lieu, en dernière analyse, de considérer ce dernier, au point de vue de la Répartition, comme une sorte d'entrepreneur distinct. Nous allons donc étudier dans un même chapitre le revenu de l'entrepreneur et celui du propriétaire foncier.

## CHAPITRE III

### REVENU DE L'ENTREPRENEUR ET DU PROPRIÉTAIRE FONCIER

**§ 1. — Le revenu de l'entrepreneur et la notion de profit.**

Le revenu de l'entrepreneur est souvent encore désigné par l'expression traditionnelle de *profit*. Cependant, l'analyse de l'économie politique contemporaine a conduit à discerner dans le revenu de l'entrepreneur un élément caractéristique auquel la terminologie récente tend à réserver cette dénomination (1). Cette distinction du profit au sens strict et du revenu d'entreprise apparaît nettement, lorsque l'on compare la grande et la petite entreprise.

Voici d'abord un petit boutiquier, établi « à son compte » : il tire de son travail et du petit capital qu'il a « mis dans sa maison » un revenu variable selon le prix des marchandises qu'il vend et la quantité qu'il en vend, en somme un véritable revenu d'entrepreneur. Mais ce revenu dépend tout à la fois de son travail et du

(1) Voir notamment A. LANDRY, *Manuel d'économique.*



capital affecté à son entreprise, de l'état du marché, et de la situation particulière de cette entreprise sur le marché, sans qu'il soit aisé au premier abord, de faire la part de ces divers éléments.

Un entrepreneur de plus grande envergure, qui emploie des salariés, et qui a emprunté des capitaux, est amené à discerner très nettement dans sa comptabilité la rémunération du travail et du capital qu'il paye à autrui ; et il n'évalue naturellement son bénéfice qu'après avoir déduit du produit global de l'entreprise le montant des salaires et des intérêts. S'il a mis dans son entreprise des capitaux lui appartenant, il déduira même, pour évaluer son bénéfice, l'intérêt qu'il en eût tiré s'il les eût placés séparément. C'est seulement le résidu qu'il considérera comme son profit ; et il y verra la rémunération de son initiative et de son travail de direction.

Mais il y a plus : dans une très grande entreprise, on calcule exactement non seulement la rétribution des prêteurs proprement dits, des obligataires, s'il y en a, et celle des salariés de toute catégorie, depuis les manœuvres jusqu'au directeur général, mais encore la part réservée aux administrateurs ; et cela fait, il reste encore un « dividende » pour les actionnaires, lequel est parfois très supérieur au taux courant de l'intérêt.

Or, les administrateurs sont de véritables chefs d'entreprise, qui participent, quoique très inégalement, à la direction supérieure de l'affaire ; mais il y a des actionnaires qui n'assistent pas aux assemblées générales, qui sont très souvent, au point de vue de la production, de simples bailleurs de fonds ; et cependant ils n'en retirent pas moins, eux aussi, un revenu d'entrepreneur, essentiellement variable, mais pouvant s'élever, par suite de la prospérité de l'entreprise, fort au-dessus de l'intérêt normal de l'argent, — en somme pouvant comporter un *profit*, au sens le plus étroit du mot.

# CHAPITRE III

## REVENU DE L'ENTREPRENEUR ET DU PROPRIÉTAIRE FONCIER

### § 1. — Le revenu de l'entrepreneur et la notion de profit.

Le revenu de l'entrepreneur est souvent encore désigné par l'expression traditionnelle de *profit*. Cependant, l'analyse de l'économie politique contemporaine a conduit à discerner dans le revenu de l'entrepreneur un élément caractéristique auquel la terminologie récente tend à réserver cette dénomination (1). Cette distinction du profit au sens strict et du revenu d'entreprise apparaît nettement, lorsque l'on compare la grande et la petite entreprise.

Voici d'abord un petit boutiquier, établi « à son compte » : il tire de son travail et du petit capital qu'il a « mis dans sa maison » un revenu variable selon le prix des marchandises qu'il vend et la quantité qu'il en vend, en somme un véritable revenu d'entrepreneur. Mais ce revenu dépend tout à la fois de son travail et du

(1) Voir notamment A. LANDRY, *Manuel d'économique*.



capital affecté à son entreprise, de l'état du marché, et de la situation particulière de cette entreprise sur le marché, sans qu'il soit aisé au premier abord, de faire la part de ces divers éléments.

Un entrepreneur de plus grande envergure, qui emploie des salariés, et qui a emprunté des capitaux, est amené à discerner très nettement dans sa comptabilité la rémunération du travail et du capital qu'il paye à autrui ; et il n'évalue naturellement son bénéfice qu'après avoir déduit du produit global de l'entreprise le montant des salaires et des intérêts. S'il a mis dans son entreprise des capitaux lui appartenant, il déduira même, pour évaluer son bénéfice, l'intérêt qu'il en eût tiré s'il les eût placés séparément. C'est seulement le résidu qu'il considérera comme son profit ; et il y verra la rémunération de son initiative et de son travail de direction.

Mais il y a plus : dans une très grande entreprise, on calcule exactement non seulement la rétribution des prêteurs proprement dits, des obligataires, s'il y en a, et celle des salariés de toute catégorie, depuis les manœuvres jusqu'au directeur général, mais encore la part réservée aux administrateurs ; et cela fait, il reste encore un « dividende » pour les actionnaires, lequel est parfois très supérieur au taux courant de l'intérêt.

Or, les administrateurs sont de véritables chefs d'entreprise, qui participent, quoique très inégalement, à la direction supérieure de l'affaire ; mais il y a des actionnaires qui n'assistent pas aux assemblées générales, qui sont très souvent, au point de vue de la production, de simples bailleurs de fonds ; et cependant ils n'en retirent pas moins, eux aussi, un revenu d'entrepreneur, essentiellement variable, mais pouvant s'élever, par suite de la prospérité de l'entreprise, fort au-dessus de l'intérêt normal de l'argent, — en somme pouvant comporter un *profit*, au sens le plus étroit du mot.

Ainsi, le profit, revenu supplémentaire, qui s'ajoute en certains cas, à la rétribution du travail et à l'intérêt du capital, ne nous apparaît même plus comme constituant nécessairement la rémunération éventuelle de la direction supérieure d'une entreprise : c'est un revenu qui peut aller à toute personne « intéressée dans l'affaire », en raison de la situation de l'entreprise et de l'état du marché.

C'est le profit ainsi compris, qui apparaît à certains comme le revenu spécifique, le revenu caractéristique de l'entrepreneur. Ce revenu, cependant, peut fort bien ne pas exister. Tel artisan, établi à son compte, ne gagne pas plus que s'il travaillait pour autrui et plaçait au dehors son modeste pécule ; tel actionnaire n'a pas plus de revenu que s'il possédait des fonds d'Etat. Bien souvent encore, le revenu de l'entrepreneur est inférieur à la rémunération qu'il retirerait séparément du travail et du capital qu'il a mis dans l'entreprise ; et même il peut lui arriver de n'être nullement payé de son travail, et de perdre son capital.

Ainsi, le profit, considéré comme l'élément spécifique du revenu de l'entrepreneur, peut fort bien faire défaut, et même faire place à une perte de revenu et de capital. Aussi, la situation de l'entrepreneur, *considéré individuellement*, dans la Répartition, se caractérise moins par l'existence d'un revenu qui lui soit propre — puisqu'il s'agit d'un revenu supplémentaire qui peut ne pas exister — que par le *mode de détermination de son revenu global* (1).

(1) Dans son livre *Entrepreneurs et profits industriels* (th., Grenoble, 1901), M. PORTE observe que la distinction dans le profit de plusieurs éléments, de plusieurs « rémunérations », procède souvent de préoccupations finalistes plus ou moins inconscientes : on estime qu'il faut que le travail et que le capital reçoivent une rétribution. Certains auteurs découvrent même dans le profit une prime de risque, comme si le propre d'une prime n'était pas précisément la fixité, alors que « le revenu de l'entrepreneur présente dans toutes ses parties le caractère d'un revenu incertain ». (*op. cit.*, p. 176).



C'est ce mode de détermination que nous allons exposer tout d'abord : il nous expliquera comment l'entrepreneur *peut* avoir, en certains cas, ce revenu supplémentaire que nous avons désigné sous le nom de profit.

### § 2. — La détermination du revenu individuel de l'entrepreneur.

Celui qui se met à la tête d'une entreprise renonce, par là même — dans la mesure où il affecte son capital et son travail à cette entreprise, — à tirer un revenu séparé de son travail et de son capital. Au salaire et à l'intérêt, il substitue un autre mode de rémunération. Désormais, son revenu dépend non du taux de la rémunération, sur le marché, du travail et du capital, mais du rendement de l'entreprise même à laquelle il s'attache.

Or, il est assez aisé de se représenter comment se détermine le rendement d'une entreprise. Il suffit, pour cela, d'appliquer les notions déjà acquises sur la détermination des prix des marchandises et des services en général, et de tenir compte des conditions dans lesquelles les entreprises produisent pour le marché. En effet, le rendement d'une entreprise, considérée individuellement, dépend à la fois de la quantité de marchandises, ou de services, fournis par elle dans un laps de temps donné, et du bénéfice réalisé sur chaque unité.

La quantité des unités vendues dépend évidemment de la situation propre de l'entreprise, ou, en d'autres termes, du débouché qu'elle s'est assuré sur le marché. Ce débouché lui-même dépend à son tour, s'il y a concurrence, de la place que l'entreprise considérée s'est faite

parmi les entreprises rivales ; et, s'il y a monopole, de la façon dont elle a attiré la demande, — notamment en fixant ses prix de façon opportune (1).

Quant au bénéfice réalisé par unité, il dépend tout d'abord de l'état du marché, puisque celui-ci détermine le prix de vente : si le marché est favorable, si la demande est abondante, il y a tendance à la hausse ; et l'inverse se produit dans le cas contraire. Mais le bénéfice dépend aussi du prix de revient, ou coût de production, et celui-ci peut d'ailleurs différer sensiblement d'une entreprise à l'autre, en raison de circonstances extérieures, ou de son organisation interne, et même en raison des quantités vendues, — car le coût varie souvent selon le nombre des unités à produire.

De ces notions très simples, que suffit à nous donner l'expérience courante, il résulte que le revenu de l'entrepreneur est essentiellement variable d'une époque à une autre, et d'une entreprise à l'autre, et *qu'il peut contenir des rentes*, rente de rareté ou rente différentielle, selon l'état du marché et la situation de l'entreprise considérée. On peut même dire que c'est généralement dans ce cas qu'il y a profit, au sens étroit que nous avons défini plus haut (2).

(1) Voir plus haut, premier volume, pp. 141 et 366 la théorie des prix de monopole.

(2) On peut se demander si ces revenus supplémentaires qui forment le profit ne sont pas ceux précisément que nous avons dénommés rentes en étudiant le mécanisme de la formation des prix, et si nous ne retrouverions pas exactement la même idée sous un nom différent. Et, à vrai dire, les rentes étant des revenus « sans coût », le profit au sens étroit, le profit défini comme étant ce qui reste entre les mains de l'entrepreneur après la rétribution, au taux normal, de tous les agents productifs employés dans l'entreprise — après l'acquittement par conséquent de tous les frais de production — semble bien n'être qu'une rente ou un ensemble de rentes. Il convient toutefois d'observer que la notion de profit est moins nettement délimitée que la notion toute abstraite de rente. Dans la pratique, on comprend généralement dans le profit la rémunération du travail de direction suprême ; et les économistes ne se sont pas mis d'accord pour éliminer cette idée du concept de profit. Ainsi, M. Marshall, quoique ayant beaucoup contribué à répandre l'idée d'un rapport étroit entre la notion de profit et celle de rente, continue à voir dans le profit la « rétribution du travail de direction et d'organisation ».



Nous allons voir d'ailleurs, que la notion de rente intervient d'une façon plus précise encore lorsqu'il s'agit d'expliquer, non plus le revenu individuel d'un entrepreneur, mais le revenu du chef d'entreprise en général.

### § 3. — Le revenu de l'entrepreneur en général : équilibres successifs et rentes.

On s'explique aisément par ce qui précède la formation du revenu de l'entrepreneur considéré isolément : il résulte, avons-nous vu, à la fois de l'état du marché de chaque catégorie d'entreprises et de la situation propre de l'entreprise considérée sur ce marché. Mais, si nous faisons désormais abstraction du rendement que chaque entreprise doit à sa situation propre sur le marché, il nous reste à expliquer comment se constitue le revenu de l'entrepreneur en général ; et ainsi nous montrerons plus clairement en quoi le revenu de l'entrepreneur diffère de celui des autres catégories de producteurs : capitalistes prêteurs et salariés (1).

(1) Certains auteurs estiment que le problème du profit consiste à expliquer la formation du profit au sens étroit, du revenu supplémentaire, que les entrepreneurs en général obtiennent en sus de la rémunération de leur capital et de leur travail. Car, si tous les entrepreneurs n'ont pas, en ce sens, un profit, les entrepreneurs *en moyenne* en auraient un. A vrai dire, nous nous trouvons en présence d'un de ces cas, assez nombreux dans l'économie politique classique, où les auteurs se préoccupent de résoudre un problème avant d'être bien sûrs qu'il se pose. Rien n'échappe plus à la statistique que les revenus

Ce problème nous apparaît au premier abord sous un aspect assez simple : les entrepreneurs produisent pour le marché, à leurs risques et périls : ils achètent *à prix ferme* les services du capital et du travail : le *coût de production* est, à leurs yeux, un *élément certain*, tandis que le *prix de vente*, aussi bien que la *quantité vendue*, est pour eux un *élément plus ou moin incertain et aléatoire*. Leur revenu est donc essentiellement variable ; et, abstraction faite des rentes différentielles qu'ont certaines entreprises par rapport à d'autres, il peut comporter, pour l'ensemble des entreprises, une rente de rareté, lorsque la demande devance l'offre.

Cependant, en admettant ainsi la possibilité d'une rente de rareté, nous paraissons attribuer à la notion de coût de production une signification objective que la pratique, il est vrai, n'hésite pas à lui attribuer, mais que la théorie, comme nous l'avons vu plus haut (1), ne lui accorde pas sans réserve : nous semblons admettre, en effet, que le prix de vente peut s'élever ou s'abaisser sans

des chefs d'entreprise : si l'on tient compte non seulement de ceux qui retirent de leur fonction d'entrepreneurs une rémunération moindre qu'ils ne tireraient d'un salaire de leur travail ou de l'intérêt de leur capital, mais de ceux qui perdent même leur capital, même leur patrimoine tout entier, il devient assez difficile d'affirmer que les gros profits des entrepreneurs qui réussissent fassent plus que compenser toutes ces pertes. Certes, l'augmentation générale de la richesse, à laquelle les capitalistes participent pour une large part, semble attester que la balance est au total favorable : mais rien ne prouve que les entrepreneurs aient, en moyenne, un revenu supplémentaire par rapport aux capitalistes qui prêtent leurs capitaux, — avec un rendement limité, mais aussi avec les garanties qui sont généralement attachées à une opération de prêt. — Le problème que nous nous posons est donc différent et plus simple ; nous nous demandons non pas pourquoi les entrepreneurs en général *ont*, mais pourquoi ils *peuvent avoir* un profit, au sens étroit du mot, et pourquoi ce revenu leur est propre.

(1) Voir la théorie de la valeur, ch. II, § 1, p. 14 à 16.



que le coût de production change, de telle sorte que l'écart entre les deux soit variable. Or, l'analyse économique nous a représenté le coût comme étant en quelque sorte une expression de la valeur du produit lui-même : dès lors, ce n'est plus seulement le prix de vente, mais le coût de production aussi qui nous apparaît comme un élément incertain : l'un et l'autre, d'ailleurs, *varient solidairement*, les influences qui s'exercent sur le prix du produit se répercutant sur le coût de production, non moins que le coût de production réagit sur le prix du produit. Et dès lors, on ne conçoit plus comment peut se manifester, entre le coût et le prix de vente, cet écart variable, qui peut donner lieu à une rente de rareté.

Telle est l'objection qui paraît ressortir de la théorie exposée plus haut. La réfutation cependant en est assez simple.

En effet, *la série de ces réactions réciproques ne se produit pas d'une façon instantanée* ; le prix des éléments productifs ne s'adapte que progressivement à celui des produits, et inversement ; et, s'il est vrai que le coût de production ne représente qu'un point d'équilibre temporaire des forces de l'offre et de la demande, il n'en constitue pas moins, pendant un temps plus ou moins long, une donnée certaine pour l'entrepreneur, tandis que le prix du marché reste une donnée incertaine ; on voit donc aussitôt que, pour des entrepreneurs qui se succèdent dans un même cycle de production (production du produit fini, du produit semi-ouvré, de l'outillage, de la matière première) il y a place, entre les équilibres successifs de chacun de leurs marchés, pour des rentes de rareté distinctes. Et si, enfin, nous opposons désormais aux entrepreneurs en général les individus qui leur fournissent les services du capital et du travail, nous faisons la constatation suivante : *les fluctua-*

*tions des prix des produits ou des services que les entreprises fournissent au marché ne se répercutent pas immédiatement sur le prix des services du capital et du travail ; et, pendant que les prix du capital et du travail restent relativement fixes, les fluctuations du prix de vente peuvent donner lieu à des revenus variables, et éventuellement à des rentes* (1). *De là résulte pour l'entrepreneur en général, la possibilité d'un profit, qu'il ne partage pas avec les capitalistes prêteurs et les salariés* (2).

(1) M. Walras exprime cette idée sous une forme détournée en disant que, dans un état d'équilibre parfait, il n'y aurait pas de profit. Il entend par là non que les entrepreneurs ne recevraient aucune rétribution, mais que leur revenu aurait un taux constant. Mais précisément l'équilibre parfait n'existe pas, la concurrence n'est ni parfaite ni instantanée, et c'est pourquoi les entrepreneurs ont un revenu essentiellement inégal, pouvant comporter des rentes et présenter un profit au sens étroit du mot.

(2) Cependant, de ce que l'équilibre du marché des services du travail et du capital ne s'établit pas en même temps que celui des produits ou des services des entreprises, il ne résulte pas nécessairement qu'il y ait une différence de nature entre le mode de détermination des revenus du capitaliste prêteur et du travailleur salarié d'une part et de celui de l'entrepreneur d'autre part ; en effet, si le marché des services productifs ne subit pas immédiatement la répercussion du marché des produits ou services fournis par les entreprises, il ne bénéficie pas des rentes résultant, pour les chefs d'entreprise, d'une hausse des prix ; mais, inversement, il ne subit pas immédiatement les effets de la baisse des prix ; et les capitalistes et salariés peuvent alors jouir d'une sorte de rente corrélative à la diminution des revenus qui résultent, pour les entrepreneurs, de ce que l'adaptation de leur coût à leur prix de vente n'est pas non plus immédiat. C'est d'ailleurs ce que l'on constate en fait ; les salaires notamment ne s'élèvent que lentement avec la hausse des prix, mais ils résistent à la baisse. — Mais le marché du capital et celui du travail sont des marchés très larges ; les variations individuelles du revenu y sont restreintes et les variations globales très lentes. Au contraire, le revenu de l'entrepreneur est strictement lié au marché de l'entreprise à laquelle il est intéressé ; il est essentiellement variable ; il n'existe pas de « profit normal », et le profit moyen n'est qu'une abstraction. Voilà pourquoi la notion de rente



### § 4. — Le revenu du propriétaire foncier et la rente foncière.

Nous avons déjà noté que le propriétaire foncier, si l'on considère la façon dont se détermine son revenu, est dans une situation tout à fait analogue à celle de l'entrepreneur. En effet, le revenu du propriétaire foncier est déterminé par la relation entre le prix auquel il fournit les services des biens qu'il possède et les *conditions particulières* dans lesquelles il peut les fournir ; or, ces conditions sont *très variables d'une terre à l'autre* ; la *rente* tient donc une très large place dans le revenu du propriétaire foncier, et elle lui donne, en l'accentuant, le caractère d'un revenu d'entrepreneur.

C'est, d'ailleurs, comme nous l'avons déjà indiqué plus haut, la considération du revenu propre du propriétaire foncier qui a fait germer dans l'esprit des économistes la notion de rente. Et, quoique l'évolution de la théorie lui ait donné une portée beaucoup plus vaste, c'est encore le revenu du propriétaire foncier qui la fait le plus clairement apparaître. En effet, le sol est un « capital fixe » par excellence, et les inégalités dans les conditions de la production qui résultent de sa possession sont parmi les plus durables, parmi celles qui peuvent le moins s'effacer sous l'action des efforts qui tendent vers un état d'équilibre économique : comme nous allons le voir, un outillage perfectionné, qui assure une supériorité momentanée de production à telle entreprise, peut se généraliser ; et les conditions de la production peuvent ainsi s'uniformiser parmi les concurrents, faisant disparaître la rente qui existait au profit de certains

tient ici une place essentielle, alors qu'elle n'occupe, comme nous le verrons, qu'une place restreinte dans le revenu du salarié et qu'elle est à peu près absente du revenu du capitaliste prêteur.

d'entre eux ; au contraire, la rente qui résulte d'une fertilité supérieure ou d'un emplacement meilleur ne peut s'effacer que très lentement par suite de l'évolution technique ou sociale, — si lentement qu'elle semble souvent avoir un caractère permanent. Nous allons même voir que les inégalités constitutives de la rente du sol peuvent parfois avoir une tendance à s'accroître, principalement dans une société progressive.

D'autre part, la rente foncière est plus manifestement encore que celle de l'entrepreneur ordinaire un revenu supplémentaire, dû aux circonstances extérieures. En effet, la rente de l'entrepreneur ordinaire peut apparaître, en certains cas, comme dûe, soit au travail de direction, qui diminue le coût de production, soit même au capital; car l'entreprise qui produit en grand a souvent aussi un coût de production inférieur aux autres ; au contraire, la rente du propriétaire foncier, qu'elle provienne de la fécondité de son sol ou de sa situation, est manifestement le résultat de conditions physiques ou sociales extérieures à la personnalité du propriétaire, — de la nature du sol, du développement du milieu environnant, etc. Voilà sans doute pourquoi la notion de rente, considérée d'abord comme un revenu *dû aux qualités du sol lui même*, a été dégagée par *Ricardo* du revenu global du propriétaire foncier.

Et quoique, aujourd'hui, le revenu de l'exploitant du sol — qu'il soit le propriétaire lui-même où un fermier — apparaisse, en tant que revenu d'entrepreneur, comme comportant éventuellement des rentes, on y peut toujours distinguer la rente foncière, la rente dûe au sol lui-même.

Cette rente mérite d'ailleurs toujours un examen particulier en raison de son évidence même et surtout de son importance pratique.

La rente foncière se présente sous trois formes principales : *rente agricole*, *rente minière*, et *rente d'emplacement*.



La première est, comme on sait, celle qui a tout d'abord attiré l'attention des économistes, et qui a suggéré les premières formules de la théorie classique de la rente. Abstraction faite de certaines particularités dans le mode de présentation de la théorie, qui en compliquent un peu l'exposition, la rente apparaît nettement dans Ricardo (1), *non comme l'ensemble du revenu foncier, mais comme une partie de ce revenu*, résultant des qualités du sol, où en d'autres termes comme un *revenu supplémentaire*, qui n'appartient qu'aux propriétaires des meilleures terres. Ceux-ci, en effet, peuvent produire, à frais égaux, une plus grande quantité de blé, ou encore une égale quantité avec moins de frais, avec un coût de production moindre. Et comme ils vendent leur blé — à qualité égale bien entendu — le même prix que les autres, ils ont un revenu global supérieur, dans lequel on peut distinguer le revenu supplémentaire dû aux qualités de leur sol, *la rente*.

Ricardo admettait d'autre part que les terres les plus fertiles ont été les premières cultivées, et que l'infertilité croissante des terres provoquerait une hausse du prix des produits du sol, hausse nécessaire pour couvrir les frais d'exploitation des terres nouvellement mises en culture, et ferait ainsi augmenter la rente existant au profit des propriétaires des anciennes terres.

L'ordre des cultures supposé par Ricardo a été contesté, notamment par l'économiste américain *Carey*, qui a fait observer que les premières terres cultivées n'étaient pas nécessairement les plus fertiles, mais les plus faciles à occuper. D'ailleurs, la mise en culture de terres faciles à cultiver dans les pays neufs et les progrès de la tech-

(1) RICARDO, *Principles of political economy*, 1re édition, 1817.

nique agricole ont empêché le prix des produits agricoles de s'élever d'une façon continue ; ces prix ont même subi une notable baisse vers la fin du XIX[e] siècle (1).

Ainsi, la rente agricole, revenu différentiel, subsiste assurément au profit des propriétaires les plus favorisés ; mais les données de la statistique ne permettent nullement d'affirmer qu'elle se soit élevée d'une façon continue, ni qu'elle ait été de pair avec un accroissement du revenu global de l'agriculture. Et ce n'est pas elle qui à l'époque actuelle attire le plus l'attention des économistes, ni des réformateurs sociaux.

*La rente minière,* au contraire, se trouve mise en lumière par l'exploitation toujours plus intensive des ressources minérales ; en effet, les conditions de la production (conditions géologiques, transports, etc.), et, par conséquent, le coût, varient considérablement d'une mine à une autre, pour un même rendement ; et, parmi les grosses ou moyennes fortunes de notre époque, un certain nombre doivent leur origine à la possession dans une famille, d'actions d'une société minière favorisée par la nature.

Mais c'est surtout la rente d'emplacement, sous la forme *de rente urbaine*, que le développement de l'économie moderne a mise en évidence. Cette rente *se manifeste d'une façon indirecte* ; et, au premier abord, on peut douter qu'elle rentre dans la définition de la rente donnée plus haut. En effet, nous avons vu, par exemple, dans la rente agricole, un revenu résultant de ce que les propriétaires des meilleures terres, quoique ayant un coût de production moindre, vendent les produits de leur sol au *même prix* que les autres. Or, dans la rente d'emplacement, le revenu supplémentaire provient de ce

(1) Ce fut l'époque de la crise agricole en Europe. Un relèvement des prix s'est produit dans les dernières années du XIX[e] siècle et au début du XX[e].



qu'une certaine étendue de sol se loue ou se vend non au même prix, mais *plus cher* qu'une étendue égale située ailleurs.

Cependant la différence est plutôt extérieure : si les produits d'un fonds rural, obtenus en plus grande abondance ou à un moindre coût que d'autres, se vendent au même prix, il en résulte que ce fonds de terre, étant *plus productif*, se loue ou se vend plus cher qu'un autre de même étendue. Inversement, si le sol urbain se loue ou se vend plus cher qu'un autre, c'est parce qu'il est aussi plus productif, parce que, par exemple, l'entrepreneur qui l'occupe doit à sa situation de faire un plus gros chiffre d'affaires ou d'avoir un plus gros bénéfice que certains de ses concurrents. Seulement, comme les services d'emplacement sont variés et complexes, qu'ils ne se comptent pas par unités, et n'ont pas de marché proprement dit, c'est seulement ici d'une façon indirecte que la rente se manifeste par la plus-value du sol qui les fournit.

Encore se mesure-t-elle moins souvent dans la pratique par le revenu que fournit une certaine étendue du sol, comparée à d'autres étendues, que par le prix de vente du sol lui-même et par les augmentations de ce prix d'une époque à une autre. Ainsi, vingt mètres carrés de sol rendent des services d'emplacement plus grands dans le quartier des affaires que dans les faubourgs (1) ; ils rapportent plus ; aussi se vendent-ils plus cher ; et c'est ce que l'on constate le plus aisément. De plus, vingt mètres

(1) La rente d'emplacement est généralement très grande dans le centre de la ville, soit dans le centre géométrique, soit dans le centre historique (église, mairie, etc.) ou géographique (rivière, port, etc.) Cependant le progrès des moyens de transport provoque parfois une plus-value plus rapide dans la périphérie. Sur tout le chapitre, consulter VON WIESER, *Theorie der städtischen Grundrente.*

carrés de terrain, dans une partie quelconque d'une ville où l'activité économique se développe rapidement, peuvent rendre plus de services d'emplacement aujourd'hui qu'il y a quelques années ; ils rapportent plus à leur propriétaire, et, si celui-ci revend son terrain, il le revend plus cher qu'il ne l'a acheté, n'eût-il rien édifié dessus, ne l'eût-il transformé en aucune façon.

C'est surtout par cette manifestation toute indirecte que la rente d'emplacement a frappé les esprits. C'est d'ailleurs une manifestation très générale dans toute société en état de progrès économique. Les exemples en sont innombrables, et des documents statistiques permettent d'en mesurer les effets dans un grand nombre de pays. En ce qui concerne les exemples, on en cite fréquemment qui sont tout à fait impressionnants ; tel ce terrain d'un quart d'acre acheté à Chicago 20 dollars en 1830, revendu 25.000 dollars dès 1836, et qui valait 1.250.000 dollars en 1894 (1). — Quant aux statistiques, elles sont déjà assez nombreuses et assez concordantes dans ces divers pays pour attester la généralité du phénomène. En France, la révision décennale du revenu net des propriétés bâties effectuée par l'Administration des contributions directes fournit, depuis vingt ans, un élément d'appréciation général sur les variations du revenu foncier. Elle permet de constater une hausse rapide et continue (2).

(1) Voir GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, p. 625. On trouve d'autres exemples dans l'ouvrage de M. PAUL LEROY-BEAULIEU, *Essai sur la Répartition des richesses.*

(2) Entre 1900 et 1910, la hausse du revenu foncier attribuable à la seule augmentation des loyers (abstraction faite des modifications résultant des constructions neuves) avait été évaluée, pour la France entière, à cent millions de francs, soit 3,13 o/o. Encore convient-il d'observer que beaucoup de propriétaires ont attendu cette révision du revenu, qui sert de base à l'Administration fiscale, pour augmenter le taux des loyers : de telle sorte que l'augmentation serait beaucoup plus forte si l'on prolongeait d'une ou deux années seulement la période considérée. Voir le rapport adressé au ministre des Finances par M. Maurice Bloch, directeur général des contributions directes, sur les résultats de la deuxième révision décennale du revenu net des propriétés bâties. *Journal officiel*, 17 février 1912, *Annexe*, p. 109-110 et aussi E. BOUVIER, *Les impôts sur la plus-value immobilière* (Rapport à la société d'Economie politique de Lyon), p. 9. Consulter aussi, sur la valeur des terrains à Paris, l'ouvrage de M. HALBWACHS, *Les expropriations et le prix des terrains à Paris de 1860 à 1900.*



La hausse de la valeur des terrains et du revenu foncier est encore plus manifeste dans les pays où le progrès économique et l'accroissement de la population sont plus rapides. Dans les pays neufs surtout, la possibilité de gagner de grosses plus-values dans un petit nombre d'années donne lieu à des spéculations effrénées (1), et qui ne sont pas toujours heureuses, le sol étant alors acheté et revendu en raison non de la valeur de ses services actuels, mais de la valeur des services escomptés.

Cette possibilité de gain sans travail, ou du moins sans autre activité que celle qui consiste à choisir un terrain et à s'en assurer la propriété, a donné lieu à tout un mouvement d'idées doctrinales, et aussi à des conceptions et à des mesures fiscales dont nous parlerons plus loin (2). Il faut observer toutefois que la rente foncière, qu'il s'agisse de rente agricole ou minière, ou de rente d'emplacement, *se répartit le plus souvent entre une série de*

(1) Parmi les spéculations de terrains les plus notoires, on peut citer celles de l'Ouest américain, celles de l'Australie vers 1890, celles qui se produisent actuellement dans les républiques sud-américaines et aussi depuis quelques années au Maroc.

(2) Pour le mouvement doctrinal (HENRY GEORGE et la *nationalisation du sol*), voir la dernière partie de cet ouvrage. Pour les mesures fiscales, voir Deuxième section ch. II, § 4.

*propriétaires successifs*. En effet, les terrains et les immeubles se capitalisent habituellement d'après le revenu qu'ils fournissent : ainsi l'acheteur paie à son vendeur la rente que le fond fournit en ce moment, et son revenu ne comporte plus de rente, à moins qu'il ne continue à s'élever.

# CHAPITRE IV

## LE REVENU DU CAPITALISTE PRÊTEUR : L'INTÉRÊT

### § 1. — La notion de capital dans l'étude de la Répartition.

A certains égards, le terme de capital correspond à une notion plus large, lorsqu'on envisage la Répartition que lorsqu'on étudie la Production. La terminologie usuelle veut, en effet, que désormais le mot capital ne désigne pas nécessairement des richesses employées à la production de richesses nouvelles, mais toute espèce de biens susceptibles de rapporter un *revenu à leur propriétaire* : ainsi, une maison d'habitation, qui fournit à celui qui la possède un revenu en argent, s'il la loue, — ou un revenu en nature, s'il l'habite lui-même, — nous apparaît désormais comme un capital, bien qu'elle soit simplement un objet de consommation *durable*, et non un moyen de production. Le critérium juridique l'emporte ici sur le critérium technique; et, s'il est vrai qu'ainsi un même mot correspond à deux concepts distincts, il faut reconnaître que cette confusion s'explique assez par la nature des choses. Le plus souvent, en effet, il y a une coïncidence de fait entre l'objet désigné par ces deux concepts : l'instrument de production — le capi-

tal, au sens technique qui est celui de la Production — peut rapporter un revenu à son propriétaire, soit que celui-ci l'utilise lui-même (comme entrepreneur), soit qu'il en transfère l'usage à autrui moyennant rémunération. Ainsi en est-il d'un outillage quelconque, ou d'une somme d'argent destinée à l'acquérir. Mais un objet de consommation durable, tel qu'une maison d'habitation, ou une voiture de promenade, ou encore une somme d'argent destinée à l'acquisition d'objets de consommation, peut également rapporter un revenu de même nature à son propriétaire. Par conséquent, *au point de vue de la Répartition,* il n'y a lieu de ne voir ici qu'*une même catégorie de revenu*, et il n'est pas surprenant que le même terme de capital ait été employé pour désigner la source de ce revenu. C'est ainsi qu'en étudiant les revenus de l'entrepreneur et du propriétaire foncier, nous n'avons pas distingué si les capitaux grâce auxquels ils obtiennent leur revenu sont destinés à la production ou à la consommation.

Il va en être de même en étudiant le revenu du capital prêté; mais nous allons voir que, si la notion de capital, dans la Répartition en général, est très large, celle de capital *prêté* est sensiblement plus étroite ; car le capital prêté est, en fait, du capital monnayé (1).

### § 2. — Le capital monnayé et l'intérêt du prêt.

Nous avons déjà étudié le revenu de l'entrepreneur : ce revenu est, en quelque sorte, un revenu *conjoint* du

(1) Sur l'intérêt du capital, consulter les ouvrages suivants : VON BÖHM-BAWERK, *Geschichte der Capital-und Capitalzinstheorien*, dont le deuxième volume contient la *Positive theorie des Capitals* (trad. franç. du premier vol. Giard et Brière) ; A. LANDRY, *L'intérêt du capital* ; IRVING FISHER, *Capital and income* (trad. franç., Giard et Brière) ; IRVING FISHER, *The rate of interest* ; A. DUGARÇON, *Le problème économique de l'intérêt*, th. Bordeaux, 1905.



capital et du travail : non que le capitaliste « intéressé dans » une entreprise participe toujours effectivement au travail de direction, mais du moins parce que son revenu dépend du rendement de l'entreprise, lequel résulte à son tour de l'emploi combiné du capital et du travail.

Quant au revenu du propriétaire d'immeuble, lorsque le rendement de l'exploitation est nettement distinct du produit de la location, il apparaît plutôt comme un revenu sans travail ; mais, comme il se détermine néanmoins dans des conditions très analogues à celles qui régissent le revenu de l'entrepreneur, nous l'en avons rapproché, et l'avons examiné en même temps.

Il nous reste donc à étudier le revenu du *capital prêté.* Le prêt est une opération juridique et économique dont nous avons déjà vu les principales modalités en étudiant le mécanisme du crédit. On peut distinguer : d'abord, les prêts à court terme, tels que les pratiquent notamment les banquiers ordinaires (escompte, avances sur titres, etc.) ; puis les prêts à long terme, tels que les prêts hypothécaires et ceux qui s'opèrent par la souscription d'obligations émises par des sociétés privées ou par des établissements publics ; enfin, les prêts faits aux Etats par la souscription d'emprunts remboursables, ou amortissables, ou à durée indéfinie (rentes perpétuelles).

Le revenu du capital prêté, ou intérêt, est un *revenu strictement proportionnel à la quantité du capital prêté et à la durée du prêt* ; il est fixé d'avance, dans le contrat de prêt, et généralement à un taux unique pour toute la durée de l'opération. Il apparaît donc, même lorsque l'emprunt est fait par une entreprise privée, comme *indépendant du rendement de cette entreprise*; il est, d'ailleurs, le plus souvent, accompagné de quelque garantie réelle (gage ou hypothèque), ou personnelle (cau-

tion ou engagement solidaire) destinée à en faire un revenu certain.

En fait, toutes les modalités du prêt usuelles sont des contrats pécuniaires, et le prêt se présente sous la forme de *prêt d'argent* : cela s'explique d'ailleurs aisément par les propriétés économiques de la monnaie ; celui qui emprunte une somme d'argent acquiert, en effet, le moyen de se procurer, à tout moment, toute espèce de richesse destinée à la consommation ou à la production, jusqu'à concurrence de la somme empruntée, et pendant toute la durée de l'emprunt. Aussi peut-on dire que *le capital prêté est du capital monnayé*, et *que l'intérêt du prêt est un revenu du capital monnayé* (1).

De ce que le prêt se présente très généralement sous la forme d'un prêt d'argent il ne résulte cependant pas nécessairement qu'il comporte un maniement de numéraire, ni que la possibilité d'effectuer des prêts soit strictement limitée par la quantité de monnaie disponible. Nous savons, en effet, que l'organisation du crédit permet précisément d'éviter en grande partie les mouvements de numéraire, et qu'un prêt, ainsi qu'un payement quelconque, peut se manifester aussi bien par une simple opération de comptabilité que par un transfert effectif de numéraire.

Ainsi, dire que le prêt porte sur de l' « argent », ou sur du capital monnayé, signifie en réalité que l'emprunteur acquiert la faculté de se procurer des biens quel-

(1) Le crédit qu'accordent souvent les fournisseurs, notamment le crédit des négociants en gros aux détaillants, ressemble, au premier abord, à un prêt en nature ; mais, en réalité, ce ne sont pas les marchandises qui sont prêtées (souvent leur nature les rendrait impropre à une opération de prêt), mais la somme d'argent correspondant à leur valeur ; et la majoration de prix généralement imposée par le vendeur en ce cas correspond à l'escompte que lui-même doit subir s'il veut négocier sa traite avant l'échéance.



conques pour une valeur égale à la somme empruntée, sous la seule condition de restituer, au terme fixé, une égale somme d'argent, plus, en général, l'intérêt stipulé.

### § 3. — Le taux de l'intérêt.

L'intérêt du prêt est, en somme, *le prix du service rendu par le capitaliste prêteur à l'emprunteur* (1) ; et, comme il est stipulé dans un contrat librement consenti, et presque toujours dans des conditions qui permettent à la concurrence de s'exercer, il est permis d'admettre tout d'abord que le prix de chaque unité de capital prêtée, autrement dit le taux de l'intérêt, se détermine, d'une façon générale, selon des règles analogues à celles qui régissent les prix des marchandises et des services fournis par les entreprises sur des marchés soumis à la concurrence.

Il faut noter cependant que l'on ne saurait, à vrai dire, parler du coût de production des services du capital prêté — ni par conséquent d'une rente différentielle au profit de certains prêteurs. Du moment que le prêteur recouvre le capital avancé par lui, il n'est pas en perte, et dès qu'il reçoit quelque chose en sus, il trouve un avantage à l'opération : l'intérêt existe ; et le taux de cet intérêt varie dès lors selon l'état du marché.

On doit ajouter que le marché où se fixe le taux de l'intérêt est, de beaucoup, *plus étendu que tout autre*.

En effet, comme le prêt porte sur un capital monnayé, ce capital ne répond pas à des besoins limités, mais à tous les besoins auxquels peuvent répondre les mar-

(1) Nous admettons pour le moment que, conformément à l'opinion courante, c'est nécessairement le prêteur qui rend service à l'emprunteur. Sur la discussion de cette idée, voir le § 4.

chandises ou les services que l'on se procure avec la monnaie ; il fait donc l'objet d'une demande universelle. D'autre part, rien ne se laisse plus aisément ni plus rapidement transférer qu'une somme de monnaie : un simple ordre télégraphique suffit aujourd'hui à faire passer des millions d'un continent à un autre. Cette facilité de transmission tend à internationaliser le marché des prêts à court terme, de ceux notamment que font les banquiers sous forme d'escompte. Quant aux emprunts qui s'effectuent par la souscription ou l'achat de titres mobiliers, il suffit se consulter la cote de Londres ou de Paris pour constater qu'ils mettent en contact les emprunteurs et les prêteurs de toutes les parties du monde. Le marché des emprunts hypothécaires eux-mêmes tend, quoique plus lentement, à s'universaliser, grâce à la généralisation des établissements de crédit foncier. En somme, le capital monnayé est recueilli partout où il y en a de disponible, pour être porté partout où le besoin s'en fait sentir.

Grâce à l'universalité des besoins auxquels peut satisfaire le capital monnayé et à l'étendue universelle de son marché, le taux de l'intérêt varie assez peu, (1) et le revenu qui en résulte est beaucoup plus constant et beaucoup moins exposé aux aléas que celui de l'entrepreneur ou du propriétaire foncier.

En effet, la première conséquence de l'extension universelle du marché des capitaux est que le taux l'intérêt *varie relativement peu d'un lieu à l'autre*. Et l'on peut ajouter qu'il varie de moins en moins à mesure que les relations

(1) Du moins pour une même catégorie de prêt. Car ce taux courant n'est généralement pas le même pour les prêts à long terme que pour ceux à très court terme : ceux-ci, qui ne restreignent pas pour longtemps la liberté du prêteur, sont à un taux moins élevé ; ainsi le taux de 2 o/o est très usuel pour des emprunts à six mois, comme on en fait sous la forme de bons du trésor.



économiques internationales deviennent plus étroites et que le transport des capitaux devient plus facile et plus sûr, (grâce notamment au perfectionnement du crédit et des règlements internationaux, et à la stabilisation des changes). Il subsiste bien encore des différences de taux appréciables dans l'intérêt des capitaux prêtés pour « les affaires » ; car il s'agit de capitaux prêtés souvent pour peu de temps, ou à des chefs d'entreprise qui ne sont pas connus au loin, de telle sorte que l'on ne peut pas toujours faire directement appel aux capitaux du dehors : le taux de l'intérêt dépend alors de la plus ou moins grande abondance des capitaux locaux et de l'organisation locale du crédit. Mais, quant à l'intérêt des capitaux prêtés par la souscription des valeurs mobilières, il tend à s'uniformiser à tel point qu'il semble être aujourd'hui presque indépendant du lieu de l'emprunt et de la distance qui sépare les emprunteurs des prêteurs : ou, du moins, la différence qui paraît ressortir de la comparaison des cotes correspond généralement non pas à une différence dans le taux de l'intérêt proprement dit, mais à ce que l'on peut appeler *la prime du risque*. Ainsi, telle république de l'Amérique Centrale ne trouve du crédit à Paris où à Londres qu'au taux de 6 ou 7 o/o : ce n'est pas à raison du lieu de l'emprunt ; car le Japon, qui est plus éloigné, trouve à emprunter sensiblement aux mêmes conditions qu'un Etat européen : c'est en raison des doutes — plus au moins justifiés, peu importe — qu'éprouvent les prêteurs sur la solvabilité de l'emprunteur.

Le taux de l'intérêt *varie aussi assez peu selon la personnalité de l'emprunteur*. Là encore, les différences que l'on constate correspondent surtout à des primes de risque, — du moins du risque tel que l'apprécie le prêteur, la notoriété de l'emprunteur tenant lieu parfois d'une garantie effective. — Mais, à garantie équivalente, un Etat,

une province, une municipalité ou une société privée trouvent des prêteurs à des taux assez voisins (1). Seuls quelques grands Etats obtiennent des taux de faveur, moins d'ailleurs par suite de leur prestige, que grâce à l'organisation, au profit de leurs titres, d'un marché plus ou moins factice (2).

Enfin, *les variations du taux de l'intérêt dans le temps sont également assez restreintes*, bien que le marché des capitaux — du moins le marché moderne — soit un des plus sensibles, et de ceux où les fluctuations de l'offre et de la demande sont le plus exactement enregistrées. Le taux de l'escompte, qui correspond au principal mode de prêt à court terme, subit, il est vrai, des variations assez rapides (3) dans certains pays. Mais le taux des emprunts à long terme ne se modifie qu'assez lentement.

*Ces fluctuations du taux de l'intérêt apparaissent très nettement, pour les emprunts effectués au moyen de titres mobiliers, dans les fluctuations de leurs cours.* En effet, l'emprunteur paye le même intérêt pendant toute la durée du prêt ; mais, dès lors, c'est la valeur du titre lui-même qui varie avec le taux courant de l'intérêt : par exemple, l'état du marché comporte actuellement pour un titre d'une certaine catégorie, c'est-à-dire présentant un certain degré de sécurité, un intérêt de 4 0/0 ; dès lors, un titre émis antérieurement, et portant intérêt à

(1) Cependant les emprunts publics jouissent encore souvent d'un taux plus avantageux que les emprunts privés gagés de la façon la plus parfaite : c'est que les souscripteurs ne savent pas toujours apprécier exactement la valeur de ce gage. Mais cette différence d'appréciation tend actuellement à s'atténuer.

(2) Ainsi, aux Etats-Unis, on a pu mettre des obligations fédérales, à 2 0/0, grâce à la législation sur les banques qui oblige les banques d'émission à acheter des obligations fédérales pour couvrir leurs billets.

(3) Voir plus haut, tome I, page 198.



5 0/0, dépasse le pair, et tend à se rapprocher (1) du cours auquel il ne fournira plus à tout nouvel acheteur qu'un intérêt de 4 0/0. Son cours baisserait, au contraire, si le taux courant de l'intérêt s'était élevé depuis son émission. Le cours moyen des valeurs cotées indique donc les fluctuations du taux de l'intérêt.

Le tableau que voici représente le revenu moyen des valeurs mobilières cotées à la Bourse officielle de Paris, tel qu'il résulte de leur cours (en fin décembre) à diverses époques.

| Années | Nombre de valeurs | Capital nominal | Valeur au cours du jour | Revenu net d'impôt d'après le cours du jour |
|---|---|---|---|---|
| 1815 | 4 | 1.500 millions | 955 millions | *8,40* 0/0 |
| 1830 | 30 | 4.800 » | 3.880 » | *5,80* » |
| 1850 | 90 | 8 980 » | 7.025 » | *6,05* » |
| 1869 | 298 | 25.612 » | 21.618 » | *5,30* » |
| 1880 | 466 | 42.274 » | 43.060 » | *4,25* » |
| 1890 | 524 | 55.531 » | 56.301 » | *3,60* » |
| 1899 | 747 | 58.050 » | 62.995 » | *3,11* » (2) |

Ce tableau, établi sur la base d'un des plus grands marchés financiers du monde entier, donne une idée

(1) Sans toutefois l'atteindre toujours, parce que, lorsqu'il s'agit d'une rente perpétuelle, l'Etat se réserve le droit de rembourser *au pair* quand il lui plaît. Ceux qui achètent au-dessus du pair sont donc exposés à perdre en cas de remboursement ; et cette crainte empêche le cours de s'élever en proportion exacte de la baisse de l'intérêt sur le marché.

(2) Voir E. THÉRY, *Les valeurs mobilières en France*, p. 47 (Congrès des valeurs mobilières, 1900, t. II.)

assez approximative des variations du taux de l'intérêt (1) au cours du XIX[e] siècle (2).

On peut constater, surtout en mettant à part la pre-

(1) En réalité, il s'agit ici du *revenu du capital* plutôt que du taux de l'intérêt, puisque ce tableau comprend le revenu moyen des titres cotés à la Bourse de Paris, aussi bien actions qu'obligations ou rentes. Mais les actions se capitalisent, en raison de leur rendement, à un taux assez voisin de celui qui correspond au taux de l'intérêt. Ainsi en 1899, le taux moyen de l'intérêt des rentes et obligations au cours du jour étant de 3,08, le dividende moyen des actions ressort à 3,51. Aussi les indications de ce tableau sont-elles suffisantes pour se faire une idée approchée des fluctuations du taux de l'intérêt.

D'ailleurs, s'il est vrai que le revenu des capitalistes prêteurs, lorsqu'ils prêtent à des entreprises privées, *est indépendant du rendement de ces entreprises considérées isolément, le taux de l'intérêt n'est pas, d'une façon générale, sans relations avec le revenu moyen de l'entrepreneur, tel qu'il est attesté par le dividende moyen des actionnaires* : pour beaucoup de capitalistes, la souscription ou l'achat de valeurs mobilières est un placement, qu'il s'agisse d'actions ou d'obligations ; par là, les deux marchés sont étroitement solidaires, et, dans les deux cas, le revenu du capital doit être influencé par les mêmes causes, et dépendre du rapport entre l'appel fait au crédit et les disponibilités. On oppose plutôt, dans la pratique, les valeurs industrielles (actions et obligations) aux fonds publics (rentes d'Etat, emprunts des départements, communes, etc.) ; ces deux catégories de placements se partagent inégalement, selon les époques, la faveur des capitalistes, et il en résulte parfois une certaine antinomie entre leurs rendements respectifs, le cours des fonds publics baissant quand les capitalistes se portent vers les valeurs industrielles et réciproquement. Voir CH. RIST, *La hausse du taux de l'intérêt et la hausse des prix. Rev. écon. intern.*, mars, 1913.

(2) Si l'on considère des espaces de temps plus considérables, les fluctuations sont beaucoup plus grandes. On trouve, sous l'empire romain des taux très voisins du taux contemporain (4 à 6 o/o) ; par contre, on trouve couramment des taux supérieurs à 20 o/o au XIV[e] siècle, pour retomber jusqu'à 2 o/o dans certains pays (Hollande, Espagne), au XVII[e] siècle. Sur ce sujet, on peut consulter D'AVENEL, *Histoire économique de la propriété*, t. I, l. I, ch. III, SCHMOLLER, *Principes d'Economie politique*, t. III de la trad. franç. et G. ROBERT, *Des variations du taux de l'intérêt*, th. Lyon, 1902.



mière année, année anormale, et où la moyenne n'a été établie que sur un tout petit nombre de titres, que les variations ont été, en somme, assez restreintes, et surtout assez lentes, puisque, sauf un léger relèvement du taux de l'intérêt au milieu du siècle, la variation du revenu du capital se présente comme une baisse progressive et continue jusqu'à la fin du XIX[e] siècle (1).

Il est assez délicat de déterminer les causes qui font ainsi varier, dans son ensemble, le taux de l'intérêt d'une époque à une autre. Sans doute semble-t-il dépendre du rapport entre la demande et l'offre des capitaux monnayés. Mais encore conviendrait-il de définir les facteurs dont dépendent à leur tour cette demande, et cette offre : la demande varie évidemment selon la rapidité plus ou moins grande du développement économique, selon l'accroissement du nombre ou l'agrandissement des entreprises ; elle est particulièrement intense dans ces périodes d'essor économique et de hausse des prix qui souvent sont suivies d'une crise, et le taux de l'intérêt a généralement alors une tendance à monter ; elle dépend aussi des emprunts publics, et l'accroissement des dépenses publiques tend aussi à faire monter le taux de l'intérêt. Mais l'offre est plus difficile à définir : le capital qui fait l'objet du prêt est, avons-nous dit, du capital monnayé ; mais nous avons vu en quel sens il faut entendre cette expression ; et il est évident que la quantité de capital monnayé disponible pour être prêté n'est pas en relation directe avec la quantité de monnaie (2).

(1) M. PAUL LEROY-BEAULIEU, dans son *Essai sur la répartition des richesses*, avait cru devoir soutenir la thèse d'une tendance générale à la baisse de l'intérêt. Cependant le début du XX[e] siècle est marqué par un retour à la hausse. Voir l'article précité de M. Ch. Rist, et les graphiques publiés par le même auteur dans la *Revue d'écon. polit.*, juillet-août 1913.

(2) Cependant les fluctuations du stock monétaire, dans un

**§ 4. — Le revenu du capital et le problème de la productivité du capital.**

Il semble que nous ayons résolu, du moins dans leurs traits essentiels, les problèmes relatifs au revenu du capital. En effet, en étudiant le revenu de l'entrepreneur, nous avons vu comment se détermine le revenu d'un capital placé dans une entreprise, — puisqu'aussi bien un commanditaire, ou un actionnaire qui s'abstient de toute participation à la gestion de l'entreprise, voit son revenu se former dans les mêmes conditions qu'un chef d'entreprise proprement dit. D'autre part, nous venons de voir comment se constitue l'intérêt du capital prêté.

Cependant, si nous avons appris *comment* se détermine le revenu du capital, nous ne nous sommes pas demandé *pourquoi* le capital fournit un revenu. La question n'est d'ailleurs pas de celles qui se présentent immédiatement à l'esprit : nous sommes accoutumés à voir le détenteur d'un capital en tirer un revenu ; et les faits qui nous sont familiers semblent porter en eux-mêmes leur explication. C'est pourtant une question que beaucoup d'économistes se sont posée (1).

temps donné, ne sont pas sans influence sur le taux des emprunts à court terme, et celui-ci, comme nous l'avons déjà indiqué en étudiant le mécanisme du crédit, a pour le moins une influence momentanée sur le taux des emprunts à long terme. Mais les rapports, sans doute fort complexes, qui peuvent exister entre la quantité de numéraire, l'organisation du crédit et l'offre de capital monnayé ne paraissent pas être encore parfaitement établis. On trouvera cependant d'intéressantes indications sur ce point dans l'ouvrage de M. IRVING FISHER, *The rate of interest*.

(1) Il faut noter cependant que l'origine du problème est beaucoup plus morale qu'économique ; il s'agissait de justifier l'intérêt, condamné par l'Eglise, et c'est d'après ces théories justificatives que bien souvent on a tenté d'établir des théories explicatives. Voir, sur ce sujet, l'ouvrage fondamental de M. DE BÖHM-BAWERK, *Geschichte der Capital und Capitalzinstheorien*, 1er vol., trad. franç., chez Giard et Brière, en 2 volumes.



En effet, dans un échange de biens également présents, par exemple dans une vente où une marchandise est échangée, *à un moment donné*, contre une certaine somme de monnaie, cette marchandise et cette somme de monnaie sont l'équivalent l'un de l'autre : du moins, le fait que cet échange est librement consenti semble attester l'équivalence. Au contraire, dans un échange d'un bien présent contre un bien futur, tel que celui que nous voyons dans un prêt d'argent, nous constatons qu'une certaine somme actuelle ne s'échange pas contre la même somme, mais contre cette même somme, *plus un supplément*, qui est l'intérêt.

Ainsi, dans le prêt, qui est bien *objectivement* un échange de biens présents contre des biens futurs, un élément nouveau apparaît, qui résulte manifestement de l'intervalle de *temps*, existant entre les deux parties de l'opération. Les biens présents s'échangent contre eux-mêmes, ou contre des biens identiques à eux-mêmes — qui, selon toute apparence, *leur seraient équivalents dans le présent* — plus un supplément. L'emprunteur paie une prime, un agio, pour obtenir ces biens présents en échange de biens futurs. Si le prêteur exige cette prime — vulgairement dénommée intérêt — et si l'emprunteur consent à la payer, c'est, *semble-t-il*, parce qu'ils *apprécient moins les biens futurs* que les biens *présents*, et qu'ils *préfèrent* les biens présents aux biens futurs.

La préférence des biens présents par rapport aux biens futurs nous apporterait donc un premier élément d'explication psychologique du phénomène de l'intérêt. Mais comment cette préférence s'explique-t-elle à son

tour ? Les économistes psychologues ne se sont pas trouvés en peine pour répondre à cette question, et ils ont proposé un grand nombre d'explications, que l'on peut d'ailleurs résumer dans les propositions suivantes.

On conçoit tout d'abord que, pour les individus dont les revenus sont destinés à s'accroître, les biens présents, étant moins abondants que les biens futurs, ont une utilité - limite plus grande, — du moins en supposant que leurs besoins ne soient pas également destinés à s'accroître. — C'est donc une raison précise, objective, de les préférer. En outre, il semble que ce soit un penchant de la nature humaine de préférer les satisfactions présentes aux satisfactions futures ; et ce penchant, cette impatience de jouir, ne se manifeste que d'une façon trop évidente chez les individus imprévoyants ou de caractère faible. Ne voit-on pas bien souvent l'ouvrier « boire » une partie de sa paye le soir même du jour où il la touche ? Ne voit-on pas le fils de de famille gaspiller par anticipation le patrimoine paternel, et contracter, dans ce but, des emprunts onéreux ?

Il est vrai que, par contre, les individus dont les revenus sont destinés à diminuer dans l'avenir en retireront alors une utilité-limite plus grande que dans le présent : ce qui est pour eux une raison positive de préférer les biens futurs aux biens présents. Il est vrai, aussi que les sentiments de prévoyance, pour soi-même et pour sa descendance, sont de nature, chez les individus suffisamment cultivés et maîtres d'eux-mêmes, à contre-balancer le penchant primitif, l'impatience, qui fait préférer les jouissances immédiates. Aussi, en présence des individus qui préfèrent les biens présents, il en est qui préfèrent les biens futurs. Et peut-être, au total, sont-ils les plus nombreux (1).

(1) M. IRVING FISHER, dans ses deux ouvrages d'ailleurs, pleins d'observations pénétrantes et judicieuses, *Capital and income* et *The rate of interest* veut expliquer l'intérêt par l'*impatience*, et il expose que le taux de l'intérêt est plus ou moins élevé suivant que cette impatience est plus ou moins grande ; mais il admet implicitement que les gens « impatients » sont les plus nombreux. Or, rien ne prouve qu'il en soit ainsi. — On trouvera une brève démonstration de cette conception dans les *Elementary principles of economics* du même auteur et dans son article, *Une théorie de l'intérêt fondée sur l'impatience, dans Scientia*, 1911. C'est dans ces deux dernières publications qu'il substitue l'expression d' « impatience » à celle de « time-preference », employées par lui dans les ouvrages précédents.



*Mais à ceux qui préfèrent les biens futurs, il suffit, pour se les procurer au moyen de biens présents, de conserver les biens présents* (1) ce qui sera chose aisée pour peu que ces biens soient durables, et ce qui est facile notamment en les conservant sous forme de monnaie ; *donc rien ne les oblige à les confier à autrui en échange de biens futurs.*

Au contraire, ceux qui veulent se procurer des biens présents au moyen de biens futurs sont obligés de demander les biens présents à ceux qui en ont, en s'engageant à en fournir l'équivalent à une époque ultérieure.

On conçoit donc que, dans un échange de biens présents contre biens futurs, ceux qui demandent les biens présents, soient en état d'infériorité, et que ce soient eux qui doivent faire les frais de l'opération, — même abstraction faite de la prime correspondant au risque du prêteur, plus ou moins exposé à ne pas se voir restituer dans l'avenir les biens présentement fournis.

Toutefois, l'explication qui précède, basée tout d'abord sur l'impatience de jouir, se rapporte tout spécialement au prêt en vue de la *consommation*. Or, à

(1) Cette observation est formulée, parmi beaucoup d'autres, par M. LANDRY dans son livre très subtil sur l'*Intérêt du Capital*. Elle nous paraît essentielle et de nature à justifier le sentiment populaire d'après lequel c'est celui qui prête, qui rend un service, et que l'intérêt est la contre-partie normale de ce service.

moins de ranger indistinctement tous les emprunts d'État dans cette catégorie, ce qui serait assurément contestable, on doit admettre que l'emprunt en vue de la production l'emporte sur l'emprunt en vue de la consommation. Et ici, l'impatience de jouir n'apparaît plus comme le mobile d'où résulte la demande des biens futurs (1).

Or, en étudiant l'organisation de la production et le mécanisme du crédit, nous avons constaté que celui qui prend l'initiative de constituer une entreprise doit souvent faire appel au capital, soit en invitant des propriétaires de capitaux à s'associer avec lui aux risques et aux bénéfices de l'entreprise (actionnaires ou commanditaires), soit en leur empruntant leur capital (émission d'obligations, emprunts hypothécaires, escomptes et avances diverses). En ce dernier cas, l'explication de l'intérêt paraît particulièrement simple : l'emprunteur paye un intérêt d'abord, bien entendu, parce que le prêteur est en situation de l'exiger (ses biens présents sont à la fois des biens futurs, il n'a donc aucune raison de les confier à autrui en échange de biens futurs) ; et ensuite parce que le revenu que l'emprunteur tire du capital emprunté lui permet de payer un intérêt. En d'autres termes, dans l'emprunt en vue de la production, l'intérêt s'expliquerait par la *productivité du capital* (2).

(1) On peut même douter qu'il s'agisse ici dans l'esprit de l'emprunteur d'une véritable « préférence » des biens présents ; on préfère quand on a le choix ; pour choisir entre les biens présents et les biens futurs, il faut compter avoir en tous cas les biens futurs ; or ici, l'acquisition des biens présents est normalement la condition de l'acquisition des biens futurs avec lesquels se fera la restitution.

(2) Sur cette notion, consulter A. AFTALION, *Les trois notions de la productivité et les revenus. Rev, d'écon. polit.*, 1911 et A. LANDRY, *On the return of productive agents and on the productity of capital in porticular. Quaterly journal of economics*, août, 1909.



Cependant, cette dernière notion n'est pas aussi simple qu'il semble au premier abord : que le capital ainsi emprunté soit productif, au sens technique du mot, cela ressort de la définition même du terme de capital, telle que nous l'avons formulée dans l'étude de la production. Mais on a fait observer que cette productivité technique était insuffisante pour expliquer la possibilité, pour l'emprunteur, de payer un intérêt. En effet, pour que l'emprunteur puisse payer l'intérêt, il faut, semble-t-il, non seulement que le capital soit productif entre ses mains, mais qu'il produise *plus avec le capital emprunté que sans ce capital, et que la valeur du produit du capital soit supérieure à celle du capital lui-même.* Pour reprendre l'exemple de M. *de Böhm-Bawerk* (1), il ne suffit pas que le pêcheur qui emprunte un filet prenne plus de poissons que précédemment, mais il faut que la valeur du nombre plus grand de poissons qu'il parvient à prendre soit supérieure à la valeur du moindre nombre de poissons qu'il prenait (ce qui n'est pas évident en soi), et que l'excédent de valeur obtenue soit supérieur à la valeur du filet lui-même.

Mais, sans suivre cet auteur dans toutes ses subtiles démonstrations, il est permis d'admettre que, généralement, l'accroissement de production qui résulte d'un appel au capital n'est pas exactement contrebalancé par une diminution de revenu par unité produite. Et, d'autre part, nous avons vu plus haut, en étudiant le revenu de l'entrepreneur, comment et pourquoi le prix du produit *pouvait avoir* une valeur supérieure à celle des agents productifs employés par l'entrepreneur (2).

(1) Dans sa *Positive theorie des Capitals* (2e volume de la *Geschichte der Capital-und Capitalzinstheorien*).

(2) Voir plus haut, ch. III, *Le profit*, § 3, M. de Böhm-Bawerk en donne une explication différente (*Positive Theorie des Capitals*, 2e éd., p. 318), et c'est cette explication qui est d'ailleurs

Il est vrai que le revenu de l'entrepreneur est essentiellement inégal, et même incertain, qu'il peut comporter des rentes, ou faire place à des pertes de revenu, et même de capital. Mais la *simple possibilité*, et par conséquent *l'espérance, d'un revenu dû à la productivité du capital suffit pour inciter l'entrepreneur à emprunter à intérêt.* Et le prêteur s'assure le plus souvent des garanties (hypothèques, cautions, engagements solidaires) qui lui permettent de percevoir son intérêt, dût-il être parfois prélevé sur un capital et non un revenu.

la raison d'être de tout son ouvrage. En effet, il lui est apparu que le phénomène de l'intérêt se conciliait mal avec la théorie autrichienne de la valeur : d'après cette école, la valeur des biens productifs est déterminée par celle des biens produits, et, précise M. de Böhm-Bawerk, la valeur des biens productifs est *egale* à celle des biens produits. Dès lors, comment expliquer que les biens produits vaillent quelque chose en sus de la valeur des biens productifs, qu'ils aient ce surplus de valeur qui permet de payer l'intérêt ? Car M. de Böhm-Bawerk admet volontiers que l'intérêt proprement dit s'explique en partie par le service que le prêteur rend à l'emprunteur ; mais encore faut-il que l'emprunteur puisse le payer : cet intérêt « dérivé », qu'il paie, suppose un intérêt « originaire », qu'il perçoit. Et voilà comment, pour M. de Böhm-Bawerk, le problème essentiel de l'intérêt n'est pas tant dans l'intérêt proprement dit, ou intérêt dérivé, que dans l'intérêt originaire ou *Kapitalgewinn* (part du profit afférente au capital). Il faut noter cependant que, tout en posant le problème en ces termes, c'est surtout sous les traits de l'intérêt proprement dit que M. de Böhm-Bawerk étudie le *Kapitalgewinn* ; il le traite, en effet, comme un revenu *proportionnel au capital et constant*, — alors qu'il s'agit d'un revenu essentiellement incertain.

Le caractère élémentaire de cet ouvrage ne nous permet pas d'exposer et encore moins de critiquer l'argumentation, d'ailleurs pleine d'analyses pénétrantes et d'aperçus ingénieux, de M. de Böhm-Bawerk. Nous nous bornerons à observer que cet immense effort n'eût sans doute pas été nécessaire si M. de Böhm-Bawerk n'avait cru devoir s'arrêter à la formule rigide d'une « identité de valeur » entre les biens productifs et les biens produits, alors que le rapport de valeur entre les uns et les autres nous est apparu comme complexe, et résultant de réactions réciproques et toujours changeantes.

# CHAPITRE V

## LE REVENU DU TRAVAILLEUR SALARIÉ : LE SALAIRE

### § 1. — Les diverses catégories de salariés.

Nous avons vu plus haut que l'entreprise collective groupe généralement un certain nombre d'individus qui travaillent sous la direction du chef d'entreprise, et reçoivent, non une rémunération proportionnelle au rendement de l'entreprise, mais une rémunération *convenue d'avance, le salaire.* Les salariés des entreprises privées constituent, du point de vue de la Répartition non moins que de la Production, une catégorie économique bien caractérisée dans son ensemble, quoique d'un contour parfois un peu indécis (1). Avec le progrès du machinisme et la concentration de la production, cette catégorie de producteurs est devenue la plus nombreuse dans la plupart des pays de civilisation européenne.

Il existe d'ailleurs d'autres salariés que ceux qui sont attachés à des entreprises privées. En effet, certains services fournis directement au consommateur exigent le plus souvent des rapports durables et exclusifs entre celui qui les fournit et celui qui les reçoit : tels sont les

(1) Voir plus haut, ch. II, § 3.

services « domestiques ». Ils comportent normalement le régime du salariat.

Enfin, l'Etat et les personnes publiques, ainsi que les associations privées ne poursuivant pas un but lucratif (sociétés savantes, etc.) emploient aussi des travailleurs, manuels ou intellectuels, qui leur sont attachés d'une façon permanente, et reçoivent, sous des noms divers, une rémunération qui présente les caractères généraux du salaire.

Malgré leur qualité commune de salariés, c'est-à-dire d'individus recevant une rémunération *de leur travail, convenue d'avance*, et *généralement indépendante du rendement d'une entreprise*, ces travailleurs ont, dans la Répartition, comme dans l'activité économique, des situations fort inégales : il en est qui touchent, sous forme de salaires, des revenus susceptibles de les enrichir en peu de temps, et d'autres qui reçoivent à peine de quoi subvenir aux besoins primordiaux de l'existence. Aussi ne saurait-il pas être question, en traitant du salaire, de les englober tous dans un même exposé. Conformément à une tradition qui se justifie par des nécessités pratiques, nous laisserons de côté ici les gros salariés de l'Etat et des entreprises privées. Ces derniers, qui sont en petit nombre autour du patron ou des administrateurs d'une société, discutent individuellement les conditions de leur rémunération, et, tout en ayant droit à un traitement fixé d'avance, ils ont souvent leur sort lié à celui de l'entreprise à laquelle ils appartiennent : ils obtiennent des augmentations progressives, des « gratifications », souvent aussi une participation au moins indirecte aux bénéfices de la maison : étant en contact immédiat et constant avec le chef d'entreprise, participant plus ou moins à la direction, leur situation les rapproche plus ou moins dans la répartition, comme dans la production, de l'entrepreneur lui-même. — Quant aux



« fonctionnaires » de l'Etat, nous examinons plus loin les règles relatives à leur rémunération.

Ayant ainsi éliminé des salariés de l'Etat et les gros ou moyens salariés, dont la situation peut varier beaucoup d'une entreprise à l'autre, et dépend plus ou moins directement du sort de l'entreprise elle-même, nous nous trouvons en présence de la masse des travailleurs de l'industrie et de l'agriculture et des petits employés de commerce, auxquels l'usage tend aujourd'hui à réserver la dénomination de salariés.

Il s'en faut de beaucoup assurément, que, même après cette élimination, nous nous trouvions en présence de travailleurs fournissant des services tout à fait homogènes et ayant devant eux un marché aussi étendu que celui du capital. Cependant, le revenu du travailleur salarié, ainsi défini, présente des caractères qui justifient une étude d'ensemble.

### § 2. — Les principales modalités du salaire : salaire au temps, aux pièces, etc.; participation aux bénéfices.

Même en restreignant ainsi la notion correspondant au terme de « salariés », même en envisageant plus spécialement encore les ouvriers de l'industrie, on constate de très grandes diversités dans les modalités du contrat qui unit le patron et l'ouvrier, et dans les modes de détermination du salaire qui en découlent.

Ces diversités semblent d'ailleurs être le résultat de l'évolution industrielle et des perfectionnements apportés dans l'élaboration du contrat de travail. Tant que les ouvriers ont été groupés, en petit nombre, autour du patron, dans une exploitation de médiocre envergure, leur rétribution était calculée d'après le *temps* de travail fourni par eux, et il appartenait au patron d'utiliser

leur présence ; on appliquait alors le régime du salaire au temps, généralement du salaire *à la journée*. Mais, à mesure que, dans des exploitations plus grandes, les tâches allaient se diversifiant et que la surveillance du travail devenait plus difficile, l'usage se répandait assez fréquemment de payer l'ouvrier, non plus d'après le temps de présence, mais d'après le *travail effectué*, dans les cas où ce travail pouvait être déterminé par son produit, par exemple, par le nombre des « pièces » fabriquées : ainsi, au système du salaire à la journée est venu s'ajouter, et se substituer en bien des cas, celui du salaire *aux pièces*. (1)

Actuellement, la plupart des modalités du salaire se rattachent plus ou moins à l'un de ces deux modes de rémunération ; et souvent elles les combinent, en donnant, selon les cas, la prépondérance à l'un ou à l'autre.

Les circonstances, en effet, ne permettent pas toujours d'appliquer purement et simplement l'un ou l'autre système. Ainsi, dans les mines, la quantité des matières extraites ne dépend pas seulement de l'activité de l'ouvrier, mais de la nature des couches qu'il rencontre, de leur richesse ou de leur dureté, et de bien d'autres facteurs. Aussi, en ce cas, le calcul du salaire, établi en principe d'après la besogne effectuée, est rectifié, soit, par exemple, par la fixation d'un *minimum journalier*, soit encore par les *primes* accordées en raison des diverses difficultés qui

(1) M. David Schloss, dans son livre sur les *Modes de rémunération du travail*, traduit en français par M. Ch. Rist (Giard et Brière) distingue le salaire *au temps*, *aux pièces*, *à la tâche* (quand l'ouvrier, payé au temps, est tenu cependant à un minimum de production), — et le salaire *progressif* (quand il touche une prime pour une production supérieure à la normale).

Il analyse aussi les salaires *collectifs*, attribués à une équipe d'ouvriers, le travail à l'*entreprise*, où le chef d'équipe reçoit la différence entre le prix du travail à forfait et les salaires payés à ses aides, et le *marchandage*. Enfin, il étudie les diverses formes de *participation aux bénéfices*.



peuvent se présenter. Réciproquement, lorsque la rémunération de l'ouvrier est tout d'abord fixée au temps, à tant par heure ou par jour, il peut être contraint de fournir un *minimum de production*, ou bien encore recevoir des *primes sur la production qui excède un minimum* fixé. Ces combinaisons complexes tendent en général à baser la rémunération, non sur le temps de présence, mais sur le travail accompli.

L'évaluation du travail propre de l'ouvrier, et de la part qui doit lui être attribuée dans le produit du travail, est rendue particulièrement délicate par l'emploi de machines de plus en plus perfectionnées ; les tarifs sont souvent très difficiles à établir, et forment en certains cas, notamment dans certaines industries textiles, de volumineux recueils, qu'il faut souvent modifier, pour maintenir une rémunération constante, ou pour répartir entre l'employeur et ses salariés le bénéfice d'une machinerie nouvelle.

Le travail de l'ouvrier n'est, d'ailleurs, pas le seul élément qui soit pris en considération dans l'établissement du salaire. Contrairement à la notion générale d'après laquelle le salaire est un revenu indépendant du rendement de l'entreprise, il faut reconnaître que le salaire est parfois influencé dans une certaine mesure, par la situation de l'entreprise, et par l'état du marché. Certains patrons se basent sur une situation géographique défavorable, ou sur d'autres circonstances qui augmentent leurs frais de production, pour maintenir les salaires de leur personnel à un taux inférieur à celui des travailleurs employés dans des établissements similaires. Dautre part, il existe dans certaines industries, notamment dans les mines, une gradation, *ou échelle mobile* des salaires en raison du prix de vente du produit, et des variations présumées de bénéfice qui en résultent pour le patron. Et le prix de vente est parfois

pris en considération dans les prétentions opposées des deux parties, même là où il n'existe pas d'échelle mobile.

Enfin, dans certaines entreprises, le chef d'entreprise établit d'une façon régulière une *participation aux bénéfices*, qui donne, ou semble donner, pour une part, à la rémunération de l'ouvrier le caractère d'un revenu d'entrepreneur (1).

### § 3. — Salaire et prix du travail.

On voit ainsi combien sont complexes, et variables d'un métier à l'autre, les éléments d'où résulte l'établis-

(1) *La participation aux bénéfices* paraît digne d'une mention toute spéciale parmi les modes de rémunération du travail. Elle semble, en effet, reposer sur un principe différent des autres, puisqu'elle est destinée à faire bénéficier directement le travailleur salarié de la prospérité de l'entreprise à laquelle il est attaché. La participation aux bénéfices, en encourageant l'ouvrier, stimule son zèle, dispense parfois le patron d'une surveillance étroite ; et il arrive normalement que, tout en permettant à l'ouvrier d'augmenter son salaire journalier, elle ne coûte rien, ou même est avantageuse, au patron. Cependant ce système — inauguré en France par un patron philanthrope, M. Leclaire, en 1843 — s'est peu répandu : il est pratiqué par moins de trois cents maisons, pour la plupart françaises ou anglaises.

On a cherché parfois à préparer, par la participation aux bénéfices, l'accession du salarié a la direction de l'entreprise en lui remettant sa part de bénéfices sous forme *d'actions :* c'est ce que l'on appelle en Angleterre la *copartnership* ; en France divers projets, tendant à favoriser un système analogue, sous le nom d'"*actionnariat ouvrier*, sont actuellement soumis au parlement.

Sur la participation aux bénéfices, consulter, en plus du livre déjà cité de M. SCHLOSS, les ouvrages de MM. BÖHMERT, (trad. Trombert), BUREAU, WAXWEILER, sur la *Participation aux bénéfices*, les *deux livres de M.* TROMBERT, *Guide pratique pour la participation aux bénéfices*, et *Bibliographie de la participation aux bénéfices*, et l'article de M. SOUCHON, dans la *Réforme sociale,* nov. 1907.



sement du salaire. On voit aussi la notion de *prix du travail* se dégager avec plus de netteté, et se distinguer, dans une certaine mesure, de celle de salaire. En effet, le revenu du travailleur doit être évalué, comme tout autre revenu, par rapport à une période de temps déterminée : or, avec un salaire au temps, l'évaluation du salaire donnait immédiatement celle du revenu ; il suffisait, pour passer du salaire journalier au salaire annuel, de connaître le nombre de journées de travail effectif dans l'année, en faisant éventuellement la part du chômage (voir plus loin § 9). Avec le salaire aux pièces, il semble, au contraire, que le revenu de l'ouvrier ait une base sensiblement différente, et qu'il dépende, comme celui d'un entrepreneur, à la fois du prix de chaque unité produite et du nombre de ces unités : il semble notamment que, avec le tarif aux pièces, le salaire puisse très notablement varier selon l'habilité de l'ouvrier, et qu'il puisse aussi s'élever à mesure que son habilité augmente, et en proportion de sa production. Cependant, la condition du travailleur aux pièces n'est pas très différente de celle du travailleur au temps. En fait, il y a une tendance générale à tenir compte avant tout, dans la rémunération du travail aux pièces, du salaire journalier auquel elle aboutit : lorsqu'il s'agit de fabriquer une pièce nouvelle, le prix en est établi tout d'abord en tâtonnant plus ou moins; si le rendement devient tel que les ouvriers mis à cette besogne gagnent sensiblement plus que leurs camarades des autres services, on diminue le prix primitif, de manière à ramener leur salaire aux environs du niveau commun.

D'ailleurs, quel que soit le mode de calcul du salaire, il se laisse aisément réduire à la notion de salaire au temps ; et, sans contester l'influence que peut exercer le mode de rémunération adopté sur le salaire quotidien, il est permis de penser que, au total, le taux du salaire dé-

pend beaucoup moins des modalités juridiques adoptées que des facteurs économiques qui agissent sur le marché du travail. Il ne faut pas oublier cependant que, si la considération du revenu journalier est la préoccupation dominante du salarié, le coût de la main-d'œuvre, ou, en d'autres termes, le prix du travail, est la préoccupation dominante du patron. Et, tandis que ce dernier s'efforce de diminuer ses frais de production en réduisant le prix du travail (par exemple en abaissant le prix de chaque pièce, ou en appliquant un tarif réduit à la production qui excède la tâche minima) l'ouvrier, au contraire, s'efforce de relever son salaire journalier en produisant une plus grande quantité. Il peut arriver ainsi que, finalement, l'ouvrier, tout en maintenant ou même en augmentant son revenu, en arrive à fournir son travail à meilleur compte (1).

(1) Voir sur ce sujet les observations de M. Ch. Rist dans son *Introduction* à l'ouvrage précité de David Schloss. Il constate notamment que, par l'adoption du salaire aux pièces ou des primes à la surproduction, l'employeur stimule la production des salariés, sans toujours augmenter leur salaire en proportion de l'accroissement du produit. Et c'est là un des arguments que les organisations ouvrières, généralement hostiles au salaire aux pièces et aux combinaisons qui en dérivent, font valoir contre ce mode de rémunération du travail. Il faut noter cependant que, grâce à l'habitude et à une meilleure méthode de travail, l'accroissement de production peut aussi ne pas exiger une augmentation proportionnelle de l'*effort* chez l'ouvrier.

La méthode *Taylor* prétend obtenir un rendement très supérieur sans surmenage grâce à un emploi plus judicieux de l'outillage et à une meilleure méthode de travail. Des *chronométreurs* sont chargés d'étudier systématiquement les procédés permettant d'arriver le plus rapidement à la fabrication de chaque pièce ; les tarifs sont établis sur cette base ; et l'ouvrier est obligé d'employer les procédés du chronométreur pour atteindre un salaire normal ; mais on ne réduit plus son tarif, à moins d'une modification dans l'outillage. Cependant, quoique l'amélioration de la production soit due pour une large part à une méthode de travail plus judicieuse, il semble



Nous verrons plus loin que cette distinction entre le salaire et le prix du travail explique certains phénomènes relatifs à la détermination du salaire. Mais c'est le salaire lui-même, revenu du travailleur attaché à une entreprise, et non le prix du travail, qui est l'objet final de la présente étude.

### § 4. — Les théories du salaire dans leur rapport avec la théorie de la valeur : théories du coût de production (« loi d'airain ») ; de l'offre et de la demande (fonds des salaires) ; de la productivité.

Les théories du salaire, qui ont pour but d'expliquer comment se détermine le prix des services du travail, ont évolué avec la théorie de la valeur elle-même. On peut distinguer trois principaux groupes de théories du salaire, dont les deux premiers se rattachent à la théorie classique de la valeur, et le troisième à la théorie moderne de l'utilité finale.

1° *Théorie du coût de production (loi d'airain)*. — La théorie classique et vulgaire de la valeur ne dépasse pas, dans son analyse, l'exposé du mécanisme concret de la détermination des prix sur un marché soumis à la concurrence, et elle admet simplement que la valeur d'échange, ou le prix, des marchandises et des services offerts par les entreprises sur le marché varie selon le rapport existant entre l'offre et la demande, mais avec une tendance à se tenir aux environs du

difficile que la préoccupation de la célérité n'aboutisse pas à intensifier souvent l'effort.

La balance entre l'effort et la rémunération est, en tous cas, fort difficile à établir (Voir sur la mesure de l'énergie déployée par l'ouvrier l'ouvrage du Dr Imbert, *Observations économiques de vies ouvrières*) ; et l'ouvrier, préoccupé avant tout du salaire à atteindre, se soucie peu de l'établir exactement.

coût de production. Certains auteurs même, comme Ricardo, relèguent à l'arrière-plan de leur théorie les fluctuations momentanées *du prix du marché*, ou prix courant, résultant des variations dans le rapport de l'offre à la demande, et considèrent que le prix *naturel ou normal* est *essentiellement* déterminé par le *coût de production*.

Or, cette conception, appliquée au prix du travail, constitue une première théorie du salaire, professée notamment par Turgot, par Ricardo et par Lassalle ; et ce dernier l'a rendue célèbre, en la faisant dévier un peu de sa signification primitive, sous le nom de *loi d'airain*.

D'après ces auteurs, le prix du travail peut assurément fluctuer comme tout autre prix, en raison de l'offre et de la demande ; mais il a, lui aussi, un *taux minimum déterminé par le coût de production, ou, plus exactement, par le coût d'entretien et de reproduction des travailleurs salariés. Et ces auteurs ajoutent que ce taux minimum tend à devenir un taux normal.*

A l'appui de cette conception pessimiste, Turgot se borne à faire remarquer que l'employeur « a le choix entre un grand nombre d'ouvriers », et « qu'il préfère celui qui travaille au meilleur marché » (1). En somme, il admet que la concurrence est plus grande parmi ceux qui offrent le travail que parmi ceux qui le demandent.

Usant d'un argument plus savant, Ricardo expose que toute hausse du salaire, en augmentant la quantité de subsistances à la disposition des ouvriers, favorise l'accroissement de la population ouvrière, et développe par là l'offre de travail : si bien qu'une hausse momentanée du salaire porte en elle-même le germe d'une dépression nouvelle (2). Sans doute, Ricardo

(1) TURGOT, *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, § 11, *Œuvres*, Edition 1844, t. I, p. 10.

(2) « Lorsque, par l'encouragement que les salaires élevés donnent



reconnaît que de nouvelles augmentations de capital peuvent maintenir, pendant un temps indéterminé, malgré l'accroissement de la population ouvrière, la hausse des salaires acquise. Mais, partageant les idées de *Malthus*, il pense que les salaires tendent généralement vers le minimum d'existence : « car, dit-il, le nombre des ouvriers continue à s'accroître dans une progression un peu plus rapide que celle de la demande ».

Le socialiste *Ferdinand Lassalle* (1), sans rien ajouter à l'argumentation de Ricardo, l'affirme d'une façon plus absolue et l'exprime dans une formule brutale : *la loi d'airain des salaires*. — Enfin, *Karl Marx* revient en quelque sorte à l'idée de Turgot, lorsqu'il explique la prétendue tendance vers un salaire minimum, non par un excédent absolu de population, mais par l'existence d'une « armée industrielle de réserve », c'est-à-dire d'ouvriers inoccupés, dont la concurrence tend à abaisser le salaire (2).

Cette théorie d'un salaire naturel ou normal, qui serait *essentiellement déterminé* par le coût de production du travail, ou, si l'on veut, par le coût d'existence des travailleurs salariés, n'a pas pu résister longtemps aux objections qu'elle soulève. Sans méconnaître l'influence déprimante que peut provoquer, dans certains cas, une concurrence excessive entre ceux qui offrent

à l'accroissement de la population, le nombre des travailleurs s'est accru, les salaires retombent à leur prix naturel, et quelquefois même, par l'effet d'une réaction, plus bas encore. » RICARDO, *Principes*, trad. fr., éd., 1882, p. 59.

(1) Voir plus loin, *Le développement de la pensée économique*, § 11.

(2) On trouvera toutes ces citations et un bon résumé de l'argumentation dans CHRISTIAN CORNELISSEN, *Théorie du salaire et du travail salarié*.

leur travail, on doit reconnaître que cette influence se manifeste d'une façon extrêmement variable d'un métier à un autre, et d'une époque à une autre ; et il paraît un peu exagéré d'affirmer que, d'une façon générale, la concurrence soit plus vive parmi ceux qui offrent le travail que parmi ceux qui le demandent (1). D'autre part, l'influence qu'exercerait, d'après Ricardo et Lassalle, une hausse éventuelle des salaires sur le développement de la population ouvrière suppose entre les conditions de la vie économique et l'état démographique une relation beaucoup trop simpliste pour pouvoir être acceptée sans réserves (2). Il en est de même de l'idée professée par *Malthus*, et admise par *Ricardo*, que la population s'accroît plus vite que les moyens de production, et que la population ouvrière, plus spécialement, augmenterait plus vite que le capital permettant de l'employer. Cette conception a sans doute été suggérée à ces auteurs par des faits contemporains ; mais elle ne semble pas avoir été confirmée dans la suite (3). Aussi, l'idée que le prix des services du travail doive, comme on l'admet assez couramment pour les autres prix de concurrence, tendre normalement à descendre aux environs d'un minimum

(1) Voir cependant plus loin, p. 84 et en sens contraire p.93

(2) Sans doute, la hausse des salaires peut, en sauvant des existences, être un facteur d'accroissement pour la population ouvrière. Mais on observe généralement que la natalité diminue avec le bien-être ; et, par conséquent, il se peut fort bien que la hausse des salaires, au lieu de favoriser l'accroissement de la population ouvrière, favorise au contraire, sa restriction.

(3) Il semble bien, au contraire, que la richesse croisse plus vite que la population. Cependant, il ne faudrait pas se laisser impressionner outre mesure par l'exemple de la France ; il est bien exact que partout la natalité baisse ; mais la *mortalité baisse plus encore*, de telle sorte que, sauf en France et dans quelques autres pays, jamais l'accroissement de la population n'a été aussi rapide qu'aujourd'hui.



déterminé par le coût de production a-t-elle été assez vite abandonnée par les auteurs qui n'étaient pas systématiquement enclins aux interprétations pessimistes.

De plus, on n'a pas tardé à observer que la notion de coût de production, appliquée au prix du travail salarié, ne saurait avoir la même précision qu'en ce qui concerne les autres prix : en effet, le coût d'entretien et de reproduction des travailleurs salariés n'est pas déterminé par des nécessités strictement physiologiques : les besoins du salarié, comme ceux de tout homme, sont assez élastiques ; ils se développent avec la possibilité d'y satisfaire : et l'on pourrait dire que, si le salaire dépend d'eux, ils dépendent aussi du salaire. En fait, ils sont aujourd'hui plus grands qu'autrefois, et si vraiment ils constituaient la limite du salaire, cette limite n'aurait rien, en tous cas, de la rigidité de l'airain.

D'ailleurs, le salaire varie assez notablement d'un métier à l'autre, dans un même lieu, pour des travailleurs dont les conditions d'existence semblent être à peu près les mêmes. Et, si le salaire des ouvriers les plus mal payés devait être considéré comme répondant aux plus strictes nécessités de l'existence, à une époque et dans un milieu donnés, il n'en saurait être de même pour les autres. La théorie classique a donc abandonné ce point d'appui incertain, et son centre de gravité s'est déplacé vers l'offre et la demande.

2. *Théorie du fonds des salaires*. — C'est ce qu'a fait *Stuart Mill*, en formulant sa théorie du *fonds des salaires*. Rejetant l'influence d'un coût de production bien mal défini (1), il n'a conservé que l'autre élément de la théorie ricardienne, — savoir que le salaire dépend *du*

(1) Il n'admet pas que le haut prix des subsistances puisse relever le salaire, puisque celui-ci ne peut dépendre que du rapport entre le fonds des salaires et la population.

*rapport entre la population* (*ouvrière*) *et le capital* (*destiné à l'entretenir*) *c'est-à-dire le fonds des salaires*. D'ailleurs, sans exprimer l'idée que le salaire tend normalement vers un minimum correspondant au coût d'existence, il admet l'ensemble des propositions énoncées plus haut, d'après lesquelles l'offre l'emporte sur la demande du travail, et le salaire tend à baisser. Mais, en faisant abstraction de ces conceptions tendancielles, dont les fondements viennent d'être discutés, *la théorie du fonds des salaires doit être examinée comme une formule de l'idée que le salaire dépend du rapport entre l'offre et la demande de travail*.

Or, lorsque, à la suite de Ricardo, Stuart Mill oppose la *population* (ouvrière) au *capital* destiné à l'entretenir, qu'il appelle fonds des salaires, il ne croit pas faire autre chose que désigner sous leur forme concrète les deux éléments qui constituent, en fait, l'offre et la demande de travail. Et il ne pense apparemment pas faire plus qu'appliquer la « loi de l'offre et de la demande », lorsqu'il dit : « Les salaires (j'entends du moins leur taux moyen) (1), ne peuvent s'élever, sinon par un accroissement de la somme totale *des fonds employés à louer les travailleurs*, ou par une diminution du nombre de ceux qui offrent leur travail : ils ne peuvent baisser que par une diminution des fonds consacrés à payer le travail, ou par un accroissement du nombre des travailleurs à payer » (2).

Mais la forme absolue, et l'apparente évidence de

(1) L'expression est *general rate* taux « général » ; mais nous pensons qu'il n'y a aucune incorrection ni infidélité à traduire par l'expression plus moderne de taux moyen. Il est d'ailleurs évident que la théorie de Stuart Mill échappe à la critique souvent formulée contre elle d'être incompatible avec l'inégalité des salaires des diverses catégories d'ouvriers, car elle ne vise que le taux moyen.

(2) STUART MILL, *Principes*, ch. XI, Les salaires, § 1, *in fine*. Voir aussi le début du § 3.



cette affirmation donnent à penser que notre auteur a pris une vérité artihmétique pour une démonstration économique : en effet, si le fonds des salaires est le fonds *effectivement* « consacré » (*devoted*) au paiement des salaires, il constitue, en d'autres termes, *la somme totale des salaires*, et le taux moyen du salaire ne peut évidemment dépendre que du rapport entre ce total et le nombre des participants, entre le chiffre du dividende et celui du diviseur.

Or, la question qui se pose est alors de savoir si le montant des salaires *versés* était une somme *déterminée d'avance* : ce que Stuart Mill a négligé de démontrer, et ce que la plupart des auteurs postérieurs sont peu enclins à admettre. Sans doute, le montant du capital accumulé n'est pas sans influence sur le salaire : car du capital dépend la possibilité de développer la production et d'offrir de l'emploi aux travailleurs. Mais, outre que le mécanisme du crédit donne une grande élasticité à l'emploi du capital, les salaires ne sont pas prélevés seulement sur le capital accumulé, mais sur le revenu actuel des entreprises ; et la part qui revient aux salariés n'est pas prédéterminée : elle résulte d'un partage toujours changeant entre le chef d'entreprise, les capitalistes prêteurs et les salariés.

Ainsi, la théorie du fonds des salaires n'apporte qu'une précision assez illusoire à la notion de l'offre et de la demande appliquée aux salaires. Elle ne visait d'ailleurs qu'à déterminer le taux moyen des salaires, alors qu'il est important de rechercher aussi comment les divers taux de salaires correspondent à diverses catégories de travail.

3. *Théories de la productivité*. — Un certain nombre d'auteurs contemporains, poursuivant l'application au problème du salaire de la théorie générale de la valeur, ont été amenés à appliquer au prix du travail la théorie de

l'*utilité finale*. Et, comme l'utilité du travail consiste dans sa participation à la production, la théorie de l'*utilité* a tout naturellement pris ici la forme d'une théorie de la *productivité*.

En effet, l'utilité du travail est déterminée par celle de son produit, et dès lors il semble que sa rémunération doit dépendre de la valeur du produit lui-même. Cela est d'ailleurs évident pour celui qui vend directement au public, sur le marché, le produit de son propre travail, par exemple pour l'homme qui viendrait vendre le bois ramassé dans la forêt : sa rémunération résultera nécessairement du prix de chaque fagot et du nombre de fagots vendus dans un temps donné. Sans doute, il s'agit là, à vrai dire, d'un entrepreneur. Mais ce que le patron paie à son salarié, n'est-ce pas aussi le produit de son travail, et dès lors la rémunération du salarié ne doit-elle pas dépendre de l'utilité de ce produit (1) ?

La relation entre le taux du salaire et la productivité du travail salarié se trouverait, il est vrai, obscurcie par le fait que le produit du travail de l'ouvrier ne se laisse pas facilement isoler : s'il sort de ses mains un objet fini, cet objet résulte non seulement du travail de l'ouvrier, mais de la matière première et de l'outillage qui lui sont fournis, et même souvent de la direction qui lui est donnée. Alors, comment discerner la part qui lui revient dans le travail de production, ou en d'autres termes, sa productivité propre ?

Les partisans les plus modernes de cette théorie ont cependant cru trouver, dans une analyse détournée, le procédé permettant d'établir cette sorte de comptabilité : lorsque, *sans rien changer au capital, ni à la direction*

(1) Le problème de la productivité est ainsi très habilement posé par M. T. N. Carver, dans sa *Distribution of wealth* (trad. franç., R. Picard, Giard et Brière), au début du chapitre iv.



*d'une entreprise*, on augmente ou on diminue le personnel, la différence de rendement est bien due au personnel ajouté ou retranché. Or, même en admettant que l'ouvrier-limite, ou le groupe-limite d'ouvriers qui constitue le personnel ajouté ou retranché ait un rendement proportionnellement moindre (1) que les ouvriers, ou le groupe d'ouvriers employés les premiers, leur productivité-limite n'en sera pas moins, en vertu de la théorie de l'utilité limite ou finale, celle qui mesurera la productivité des ouvriers, ou des groupes d'ouvriers, de même catégorie.

Ainsi, la productivité propre du travail pourrait être évaluée, et de cette évaluation dépendrait le taux moyen des salaires en général, et en particulier le taux des salaires de chaque catégorie de salariés. La productivité finale du travail dans chaque catégorie tendrait d'ailleurs à s'uniformiser d'une entreprise à l'autre, chaque entrepreneur augmentant ou diminuant le nombre d'ouvriers par rapport à son capital, selon qu'il n'a pas encore atteint ou qu'il a dépassé l'emploi utile de la main-d'œuvre.

Cette théorie a pour but de préciser la notion d'offre et de demande de travail, sans l'exclure ; car ses adeptes modernes n'affirment pas que le travailleur reçoit, en tout état de cause, le prix de son produit, mais seulement qu'il le recevrait si l'ouvrier pouvait « faire concourir entre eux les employeurs, pour obtenir ses services aussi activement qu'un employeur peut faire rivaliser entre eux les travailleurs pour la vente de leurs services » (2). Et cette réserve est fort importante.

(1) Hypothèse vraisemblable, en vertu de l'application de la loi du rendement moins que proportionnel aux divers agents productifs, et au travail aussi bien qu'au sol ou au capital.

(2) J.-B. Clark, *Principes d'Économique*, trad. franç., par W. Oualid et O. Leroy (Giard et Brière), p. 131.

Mais on reste un peu sceptique relativement à l'application pratique du procédé de comptabilité ingénieux qui permet d'isoler ainsi la productivité du travail des salariés. Les auteurs qui citent des exemples les prennent dans un monde agreste dont la simplicité a quelque chose d'exceptionnel, et presque d'irréel, quand il s'agit d'expliquer un grand phénomène de la vie moderne. M. *Clark* affirme, il est vrai, que « les entrepreneurs ont sans cesse à mesurer l'effet d'une petite diminution ou d'un léger accroissement de leurs forces de travail », et que, « ce faisant, ils mesurent la productivité finale du travail ». Mais cette assertion n'apparaît pas comme parfaitement fondée. Il arrive assurément à tout instant qu'un patron embauche ou renvoie un salarié, ou un groupe de salariés ; mais il n'est pas aussi certain qu'il mesure exactement l'accroissement ou la diminution de productivité qui en résulte. Quant aux accroissements de personnel de quelque importance, ils sont très souvent accompagnés d'une augmentation du capital, et d'un accroissement d'un effort de surveillance ou de direction, si bien que la productivité du travail doit être englobée dans la productivité de ces deux facteurs. Quoi qu'il en soit, la théorie de la productivité a le mérite de rappeler opportunément cette idée simple que la demande de travail repose sur sa productivité, et que, par conséquent, la productivité doit n'être pas sans relation avec le prix du travail.

L'application de cette idée, est d'ailleurs, souvent évidente, lorsqu'il s'agit d'expliquer pourquoi certains salaires sont plus élevés que les autres. Elle peut être beaucoup moins certaine lorsqu'il s'agit de mesurer la productivité du travail salarié par rapport aux autres éléments productifs. Mais nous verrons plus loin que l'observation, guide beaucoup plus sûr que l'imagination la plus ingénieuse, semble indiquer que la productivité



globale, sinon la productivité propre des salariés, n'est pas sans influence sur le taux des salaires.

La théorie de la productivité contient donc, comme les précédentes, des suggestions incomplètes, mais utiles à retenir au moment d'étudier le mécanisme par lequel se détermine le salaire. Sans vouloir pratiquer un éclectisme systématique, il apparaît, en effet, que toutes les théories déductives ont envisagé d'une façon plus ou moins prépondérante certains aspects de la réalité qui méritent d'être, les uns et les autres, retenus. Mais, tout en s'efforçant, non sans logique, d'appliquer au salaire des notions empruntées à la théorie générale de la valeur, elles n'ont pas dégagé assez nettement les différences qui existent entre les conditions qui déterminent les prix des marchandises ou des services fournis *par les entreprises* et celles qui déterminent le prix des services du travail salarié. Pour tenir compte de ces différences, il convient tout d'abord d'exposer avec quelques détails le mécanisme de l'offre et de la demande du travail.

### § 5. — Le mécanisme de l'offre et de la demande collectives de travail : coalitions, grèves et lock-outs ; syndicats ouvriers et patronaux ; contrat collectif.

Le taux du salaire ne dépend pas seulement des influences « quantitatives » qu'envisage la théorie classique ; l'action de l'offre du travail notamment ne résulte pas seulement du nombre des ouvriers qui offrent leurs bras, mais de leur isolement ou de leur groupement, et finalement de l'organisation des parties en présence.

En effet, le salaire est généralement, dans la société moderne, le résultat de contrats juridiquement libres. Mais la situation de fait des individus qui contractent

est assez inégale. Ainsi, lorsque *le salarié se trouve isolé devant un employeur qui occupe un grand nombre de salariés*, — ce qui est un cas très fréquent dans l'industrie moderne — il ne peut discuter avec lui, sur le pied d'égalité, les conditions du contrat de travail. Le plus souvent, en effet, il importe assez peu au patron d'avoir un ouvrier de plus ou de moins; en tous cas, il peut habituellement attendre. Au contraire, l'ouvrier à la recherche de travail, souvent privé de ressources, tient généralement à trouver un emploi dans le plus bref délai. Le patron est, d'ailleurs, peu enclin à accepter des discussions individuelles avec les salariés. Ces inégalités ont été déjà aperçues et nettement mises en lumière par Adam Smith. Elles peuvent avoir pour effet que le salaire obtenu par l'ouvrier isolé soit inférieur à celui que l'employeur pourrait consentir à lui fournir.

Cet état de choses se modifie lorsque les salariés se concertent, et que le patron qui emploie un grand nombre d'ouvriers les trouve groupés en face de lui, prêts à discuter, par l'intermédiaire de leurs représentants, les conditions du travail et principalement le taux du salaire, prêts aussi éventuellement à cesser simultanément le travail, et à arrêter la marche de l'établissement. Il peut se modifier encore lorsque, d'une part, les groupements ouvriers englobent le personnel, non pas d'un seul établissement, mais de plusieurs établissements similaires ou voisins, et que, de leur côté, les patrons s'unissent pour discuter collectivement leurs revendications.

Or, les groupements que forment les ouvriers d'une part, les patrons de l'autre, peuvent être temporaires (coalitions) ou permanents (syndicats); et ils peuvent aboutir soit à la lutte par la cessation du travail (grève des ouvriers, *lock-out* patronal) soit à la conclusion d'accords réglant les conditions générales du travail, et plus spécialement le tarif des salaires (contrats collectifs).



Au début du XIX^e siècle, l'ouvrier de la grande et moyenne industrie était généralement isolé devant son patron. Et l'infériorité de fait où il se trouvait était souvent consacrée par une inégalité juridique : les ouvriers n'avaient pas le droit de se concerter en vue de la défense de leurs intérêts professionnels. Cette prohibition fut levée en Angleterre dès 1824 (loi du 21 juin 1824), mais elle dura beaucoup plus longtemps ailleurs. En France, c'est seulement la loi du 25 mai 1864 qui fit disparaître du Code pénal le délit de coalition (1). C'est sur cette disposition qu'est basé en France ce que l'on appelle couramment le droit de grève.

La grève, ou cessation collective du travail par l'initiative des ouvriers, est, en effet, l'aboutissant habituel de la coalition, groupement essentiellement temporaire, formé en vue de la lutte. La grève constitue une arme redoutable pour les patrons, auxquels l'arrêt du travail fait subir un préjudice pécuniaire (perte de profits, parfois même perte de capital, par la détérioration du matériel); elle est redoutable aussi aux ouvriers eux-mêmes, qui sacrifient leurs salaires pour une durée plus ou moins longue. Aussi arrive-t-il parfois que les patrons prennent l'initiative de cesser le travail, en choisissant leur heure, afin de faire céder leurs ouvriers. C'est ce que l'on appelle, d'une expression anglaise, le *lock-out* (*to lock-out*, fermer la porte aux ouvriers). Les cessations de travail collectives sont

(1) Sous l'empire du Code pénal primitif, la coalition ouvrière en France était réprimée bien plus sévèrement que la coalition patronale, laquelle ne constituait un délit que si elle était « injuste ou abusive ». La loi du 23 novembre 1849 supprima cette distinction et réprima également la coalition dans les deux cas. Voir A. VILLEY, *Le droit de coalition*, th., Caen, 1903.

d'ailleurs préjudiciables non seulement au parties en cause, mais aussi aux consommateurs, et nous verrons plus loin que des efforts ont été tentés dans la législation récente pour restreindre le nombre et la durée de ces conflits aigus (1).

L'organisation collective de l'offre et de la demande de travail comporte également la constitution de groupements *permanents*, *d'associations professionnelles*, entre salariés d'une part, et chefs d'entreprise d'autre part; ces associations n'ont pas seulement pour but d'organiser éventuellement la lutte entre ceux qui offrent leur travail et ceux qui le demandent, mais d'élaborer des *conventions collectives* par la discussion paisible des conditions du travail, et principalement du salaire.

Les associations professionnelles ouvrières se sont développées en Angleterre dès la fin du XVIII[e] siècle ; mais elles n'ont été reconnues comme licites qu'après une longue période de répressions et de violences, par la loi déjà citée de 1824. Encore leur statut juridique n'a-t-il été fixé que par le *Trade-Unions Act* de 1871. En France, elles se sont heurtées, après la dissolution des anciennes corporations (2), à la législation révolutionnaire, qui, essentiellement individualiste, était nettement hostile au droit d'association ; la loi des 14-17 juin 1791, votée sur le rapport de Chapelier, interdit, en termes précis, toute association professionnelle. Il se forma cependant peu à peu des associations patronales et ouvrières, ces dernières surtout à partir de 1860 ; mais c'est seulement

(1) Voir 2[e] section, ch. I, § 3.

(2) Sur l'origine des groupements professionnels, l'histoire des corporations, des trade-unions et des syndicats, consulter l'ouvrage très complet de M. G. RENARD, *Syndicats, Trade-Unions et Corporations*. Sur les trade-unions en particulier, voir l'ouvrage classique de SYDNEY et BÉATRICE WEBB, *Histoire du trade-unionisme en Angleterre*, trad. franç. par M. A. MÉTIN.



vers la fin du XIX[e] siècle, en 1884 (loi du 21 mars 1884), que leur libre constitution devint licite. Les associations professionnelles françaises portent le nom de *syndicats*, et ceux-ci peuvent se grouper en *unions* de la même profession. Souvent les syndicats ou unions existant dans une ville se groupent dans un même local, la *bourse du travail*. La reconnaissance légale des associations professionnelles a été encore plus tardive dans divers autres pays d'Europe, mais on peut dire que, presque partout, le mouvement d'organisation ouvrière dont elles sont la consécration s'est manifesté ou accentué dans la seconde moitié du XIX[e] siècle (1).

Actuellement, les associations professionnelles ouvrières sont encore loin d'englober tous les salariés, même dans les pays où elles sont le plus développées ; et il s'en faut aussi de beaucoup que les patrons entrent tous dans des groupements professionnels. En Angleterre, pays où l'organisation syndicale a atteint son maximum d'expansion, la proportion des membres des trade-unions dans l'ensemble de la population ouvrière *industrielle* ne paraît pas dépasser 30 o/o : en Allemagne, la proportion tomberait à 26, et en France à moins de 20 o/o (2). Si l'on tenait compte des ouvriers agricoles, domestiques et autres salariés, chez lesquels l'organisation syndicale est beaucoup moins avancée, la proportion serait encore bien moindre. Il faut ajouter d'ailleurs que, en France notamment, l'adhésion aux syndicats est souvent intermittente, et que l'effectif déclaré, qui sert de base à la statistique, n'est pas un effectif normal, beaucoup de salariés cessant de verser leur

(1) Ajoutons que, dans certains pays, les anciennes corporations ont été plus ou moins maintenues (Russie) ou rétablies (Autriche, Allemagne) dans de certaines limites. Voir notamment P. PIC, *Législ. indust.*, 3[e] édition, p. 371 et suivantes.

(2) Voir sur ce sujet CH. GIDE, *Economie sociale*, 4[e] éd., p. 99.

cotisation en dehors des périodes critiques. Cependant, les syndicats, en fait, ne négocient pas les conditions du travail seulement au profit de leurs membres, mais pour l'ensemble des salariés travaillant avec eux. Et, dans les professions où il existe des associations professionnelles, ouvrières ou patronales, elles tiennent une place très notable dans l'organisation du marché du travail.

Les syndicats ouvriers s'efforcent d'améliorer les conditions du travail et généralement de relever le taux du salaire. Il leur arrive d'employer dans ce but l'arme violente de la grève ; étant des groupements permanents et non de simples coalitions temporaires, il leur est loisible d'étudier la situation du marché, et de choisir leur heure pour décider de la cessation collective du travail ; il se peut d'ailleurs que, à mesure que l'organisation syndicale se perfectionne, le recours à la grève devienne moins fréquent (1). Les syndicats se servent aussi d'armes moins brutales : il leur arrive, en effet, notamment en Amérique, de *boycotter* les produits de certains fabricants, en invitant les syndiqués à leur retirer leur clientèle, et inversement de recommander par une étiquette, ou *label*, les produits fabriqués conformément aux tarifs syndicaux (2). De leur côté, les syndicats patronaux décident, à l'occasion, des *lock-outs*, ou font venir des briseurs de grèves, c'est-à-dire des équipes d'ouvriers chargées de remplacer les grévistes (3).

Mais la fonction normale des syndicats, institutions permanentes, semble être principalement d'élaborer pacifiquement, et de modifier selon les circonstances, des

(1) Voir CH. GIDE, *op. cit.*, p. 117.
(2) Sur les tendances, les moyens d'action, la tactique des syndicats, voir A. LEROY, *La coutume ouvrière*, 2 vol.
(3) Voir EXPERT-BESANÇON, *Les institutions de défense patronale*, th., Paris, 1911.



conventions ou *contrats collectifs*, qui fixent les conditions du travail (1). Ces contrats collectifs ne se confondent nullement avec le contrat de travail qui lie chaque ouvrier individuellement avec son patron : ils ne visent en aucune façon l'exécution d'un travail à faire ; ils constituent simplement une « réglementation contractuelle » du travail, qui se substitue plus ou moins aux *règlements d'atelier*, et dominent ainsi les contrats individuels. Ils comprennent, d'ailleurs, habituellement un *tarif*, qui fixe les salaires des diverses catégories d'ouvriers intéressées. Grâce à ces conventions collectives, le taux du salaire peut être librement débattu, ce qui est le plus souvent impossible avec les seuls contrats individuels ; et nous allons voir que cette liberté de discussion ne semble pas avoir été sans influence sur le mouvement des salaires. D'ailleurs, les contrats collectifs tendent parfois à exercer une influence directe sur l'offre du travail, soit, par exemple, en limitant le nombre des apprentis, soit en stipulant un mode de rémunération plus favorable aux ouvriers, soit encore en stipulant que, à égalité d'aptitude, la préférence sera accordée, dans l'embauchage, aux ouvriers syndiqués (2).

Toute cette organisation collective du travail — coalitions et associations professionnelles, avec la tactique qui en résulte — a incontestablement exercé une influence sur la détermination du salaire, et il est permis d'affirmer que, dans l'ensemble, elle a amélioré la situation de ceux qui offrent leur travail, et favorisé la hausse des salaires.

La grève d'abord, qu'elle éclate sous l'impulsion de

(1) Voir B. RAYNAUD, *Le contrat collectif de travail*, th., Paris, 1901.
(2) Cette clause est usuelle en Australie et en Nouvelle-Zélande. Voir B. NOGARO, *L'arbitrage obligatoire*, th., Paris, 1906.

coalitions momentanées ou d'associations permanentes, aboutit, en *moyenne*, à la hausse du salaire.

En effet, des enquêtes menées par l'office du travail français il résulte que, en France, la proportion des succès dans la décade 1890-1899 a été la suivante :

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Succès . . . | 24,10 % | intéressant | 18,04 % | des grévistes. |
| Transactions . | 31,29 | » | 43,33 | » |
| Echecs . . . | 44,61 | » | 38,63 | » |

soit au total, 61 o/o des grévistes, qui obtiennent une satisfaction complète ou partielle.

Quant à la décade 1899-1908, elle présente des résultats encore plus favorables aux ouvriers :

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Succès. . . . | 22,16 % | intéressant | 11,56 % | des grévistes |
| Transactions. . | 38,28 | » | 63,21 | » |
| Echecs . . . | 39,56 | » | 24,83 | » |

Soit une proportion de 75 o/o des grévistes obtenant un succès au moins partiel (1).

Les statistiques étrangères indiquent des résultats assez analogues, et, dans la décade 1900-1909, la majorité des grèves paraît se terminer à l'avantage des ouvriers, sauf en Belgique (2).

Pour établir un bilan complet des grèves, il conviendrait toutefois de tenir compte des journées de travail perdues (3). Mais nous nous bornons ici à envisager leur influence sur la détermination du salaire journalier.

(1) Il faut noter toutefois que toutes les grèves n'ont pas pour objet le taux du salaire, et pour avoir une idée précise, il faudrait pouvoir traiter séparément la proportion des échecs et des succès dans les grèves relatives au salaire.

(2) Voir Ch. Gide, *Economie sociale*, 4e édition, p. 123. — Voir aussi Ch. Picquenard, Le bilan financier des grèves, *Rev. d'écon. polit.*, 1908, p. 356.

(3) Voir plus loin, § 9, *Le chômage.*



Quant aux associations professionnelles ouvrières, en dépit de la résistance qu'elles ont pu rencontrer de la part des groupements patronaux, le fait seul de leur constitution paraît également avoir contribué à la hausse des salaires, soit qu'elles aient eu pour objet l'organisation de la grève, — et alors leur action se confond avec l'action de la grève elle-même, — soit qu'elles aient manifesté leur activité dans la discussion pacifique des conditions du travail. A vrai dire, l'idée d'une relation entre la constitution des syndicats ouvriers et la hausse des salaires ne paraît pas confirmée par certaines données statistiques globales. Ainsi, en France, les syndicats, d'abord peu nombreux, se sont considérablement multipliés après leur reconnaissance légale en 1884 ; or, la hausse des salaires qui, d'après la statistique française, avait été très forte entre 1871 et 1880, est devenue très lente entre cette époque et la fin du siècle ; et c'est seulement au début du xxe siècle que l'ascension est redevenue rapide. Cette constatation suggère l'idée que, si l'on considère le niveau moyen des salaires dans un pays, il tient principalement à des causes plus profondes que la constitution d'associations professionnelles permanentes. Cependant, les témoignages ne manquent pas pour attester l'effet, parfois immédiat, de la création de syndicats ouvriers sur le taux des salaires (1) ; et il est

(1) S. et B. Webb, dans leur histoire du trade-unionisme, déclarent que, dans beaucoup de villages anglais, en 1872, la simple fondation d'une succursale de syndicat suffisait à provoquer une hausse subite du salaire. D'autre part, le rapport final de l'*Industrial commission* des Etats-Unis (cité par Cornélissen, *op. cit.*, p. 517) cite l'exemple suivant : dans l'Illinois, les salaires (des mineurs de charbon) baissèrent dans les années précédant 1884. Ils baissèrent encore de 17 o/o environ entre 1890 et 1896, mais, en 1897, lorsque se constitua, sur une vaste étendue, la première forte organisation des mineurs, leurs salaires haussèrent de 30 à 40 o/o, alors que la hausse avait été infiniment moindre dans les autres

certain que *les salaires les plus bas se rencontrent le plus souvent dans les métiers où les syndicats sont rares, pauvres ou inexistants* (principalement chez les travailleurs et les travailleuses à domicile).

**§ 6. — Les divers marchés du travail : salariés industriels et agricoles ; ouvriers qualifiés et non qualifiés ; salaires des femmes et des travailleurs à domicile : « sweating system. »**

Les services du travail salarié — même en prenant l'expression de salarié dans l'acception restreinte qui a été définie plus haut — sont loin d'avoir la même homogénéité que ceux du capital prêté, et le marché du travail est loin de présenter l'unité de celui du capital ; *aussi les salaires varient-ils selon la nature du travail fourni, et selon l'organisation du marché relatif à chaque catégorie de travail.*

Il y a, en effet, des marchés où l'offre et la demande collectives sont organisés ainsi qu'il vient d'être exposé, d'autres, au contraire, où l'offre et la demande ne se manifestent guère que par des actes individuels (1). A cet égard, on peut distinguer tout d'abord les ouvriers *agricoles* et les ouvriers de l'industrie et du commerce. En effet, pendant longtemps, les ouvriers *agricoles* ont été plus rebelles à l'association que les ouvriers de l'industrie et du commerce ; leur dispersion constitue d'ailleurs, en bien des cas, un obstacle au groupement.

métiers. Et ce rapport conclut que le facteur le plus important pour le progrès des salariés est leur aptitude à établir et à maintenir une organisation.

(1) Sur tout ce sujet, consulter l'ouvrage de CHRISTIAN CORNÉLISSEN, *Théorie du salaire et du travail salarié.* — Voir aussi E. LEVASSEUR, *Salaires et salariat.*



Ainsi, les domestiques agricoles, qui louent leur travail à l'année, sont embauchés isolément, ou par petits groupes, dans des exploitations différentes. Cependant, il faut noter d'autre part que l'exploitant, propriétaire ou fermier, qui n'emploie lui-même qu'un seul salarié ou un très petit nombre de salariés, n'a pas dans la discussion des conditions du travail la supériorité du chef d'industrie qui en emploie un grand nombre ; il arrive même fréquemment aujourd'hui en France, avec la désertion des campagnes et la décroissance de la natalité, que les besoins de main-d'œuvre soient plus pressants pour le chef d'entreprise que le besoin de trouver du travail pour le salarié. Aussi, en dépit de l'absence d'organisation collective de l'offre et de la demande de travail, le taux du salaire, résultat de discussions individuelles, s'établit dans des conditions assez favorables pour l'ouvrier.

D'ailleurs, une certaine catégorie de travailleurs agricoles, ceux notamment qui s'embauchent en grand nombre pour les récoltes, ont appris à se concerter ; et l'urgence du travail à effectuer donne à leurs coalitions et à leurs menaces de grève une puissance singulière : c'est ainsi que les ouvriers agricoles, dans le Midi de la France, ont pu obtenir en peu de temps de fortes augmentations de salaire.

*Dans l'industrie et le commerce, l'état du marché du travail varie d'un métier à l'autre.* Cependant, on peut distinguer d'une façon générale, les ouvriers *qualifiés*, c'est-à-dire ceux qui ont un métier bien déterminé, exigeant un apprentissage de longue durée, et les ouvriers *non qualifiés*, manœuvres et aides de toutes sortes, dont le travail n'exige, ni des connaissances techniques longues à acquérir, ni des dons naturels exceptionnels, et qui peuvent s'employer à peu près indifféremment dans un très grand nombre d'industries ou de commerces.

Ces derniers forment la grosse masse des salariés des

villes, leur marché de travail est très étendu ; mais ils subissent à la fois la concurrence de tous les ouvriers qui n'ont pas de métier et de ceux qui ne trouvent pas d'emploi dans leur métier ; leur salaire varie peu, mais il est généralement inférieur à celui des ouvriers qualifiés, et il ne s'élève guère, comme nous allons le voir, au-dessus du coût de l'existence ouvrière.

Cependant, il existe des salariés dont le travail exige un apprentissage, et qui gagnent moins que les ouvriers non qualifiés ; il convient de noter tout d'abord que les *salaires féminins* sont presque toujours inférieurs aux salaires des ouvriers mâles ; même à travail égal, la femme, en vertu d'une coutume constante, est moins rétribuée que l'homme. Quant aux travaux spécialement féminins, travaux de couture, lingerie, etc..., ils sont généralement aussi moins rétribués que le travail de l'ouvrier non qualifié, même lorsqu'ils exigent un long et difficile apprentissage. Ainsi, des ouvrières qui possèdent une habileté et parfois un sens artistique rares reçoivent souvent des salaires dérisoires. Encore faut-il ajouter que les salariés, — surtout du sexe féminin — *qui travaillent à domicile* (principalement dans l'industrie du vêtement) sont encore généralement moins payés, à travail égal, que les salariés qui travaillent à l'atelier.

Cette condition des salariés du sexe féminin en général, et des travailleurs et travailleuses à domicile en particulier, s'explique en grande partie par l'état inorganique de leur marché. D'une façon générale, les ouvrières s'associent peu (1), et ne se concertent guère en vue de la grève ; cela est vrai aussi de tous les travailleurs, hommes et femmes, qui travaillent isolément dans leur

(1) En France, la proportion des syndiquées par rapport à l'ensemble des ouvrières, est à peine de 4 o/o.



domicile. A cela, il convient d'ajouter que les connaissances techniques de cette catégorie de salariés, quoique longues à acquérir, sont souvent très répandues ; ainsi, la compétence nécessaire aux travaux du vêtement est très répandue parmi les femmes, et il existe de ce fait une offre de travail virtuelle très large (1). De plus, le travail leur est souvent apporté par des intermédiaires, ou *sous-entrepreneurs*, qui, pour obtenir la commande des grands magasins de vente, s'efforcent de réduire leur prix au minimum, et qui n'ont d'autre moyen d'abaisser leur propre prix de revient que de réduire le prix du travail. Enfin, il faut noter que les salaires des travailleurs à domicile sont assez souvent des salaires *familiaux* ; et, comme il s'agit, au total, d'assurer la subsistance de la famille, les salariés d'une même famille travaillant ensemble en arrivent à se contenter, pour eux tous, d'un salaire global à peine supérieur à celui d'un homme travaillant seul au dehors. Quant aux salaires féminins, ce ne sont, en principe, que des salaires d'appoint, destinés à fournir à la femme, à la jeune fille, le complément du salaire du chef de la famille (2). Si une veuve chargée d'enfants en est réduite à son travail, elle ne peut guère manquer, sous un tel régime, de recourir à l'assistance. Cependant, ces salaires tendent de plus en plus à être considérés comme anormaux. L'exploitation dont les travailleurs et travailleuses à domicile sont l'objet de la part de ceux qui les emploient, et surtout des sous-entrepreneurs, a été flétrie sous le nom de *sweating system* (système de la

(1) CHR. CORNÉLISSEN, *op. cit.*
(2) Parfois même, des femmes appartenant à la petite bourgeoisie vendent des travaux de broderie, par exemple, dans le seul but de pouvoir s'offrir un peu de superflu, et concurrencent ainsi des ouvrières qui ont besoin de leur travail pour vivre.

sueur) (1). Nous verrons plus loin que, dans certains pays, l'État n'a pas hésité devant une intervention directe pour relever ces salaires à un taux correspondant aux nécessités de l'existence (2).

### § 7. — Eléments positifs de la théorie des salaires.

Ainsi, *les salaires sont la rémunération de services différents, dont le prix s'établit sur des marchés différents* : on peut les classer en diverses catégories assez homogènes, mais on ne saurait les ramener à l'unité. Cette diversité ne constitue pas *a priori* un obstacle à une théorie générale du salaire, puisque aussi bien les marchandises et les services que vendent les entreprises répondent à des besoins fort divers et ont des marchés bien distincts, et que nous n'en avons pas moins exposé une théorie générale des prix. Cependant, dans l'état actuel de la science économique, il ne semble pas qu'une théorie générale des salaires soit complètement élaborée : les théories purement déductives que nous avons examinées plus haut contiennent des suggestions utiles, mais il s'en faut de beaucoup qu'elles tiennent suffisamment compte du

(1) La situation des travailleurs et travailleuses à domicile a fait l'objet d'un grand nombre d'études et aussi d'enquêtes officielles. Parmi les ouvrages, on peut citer A. AFTALION, *Le développement de la fabrique et le travail à domicile dans les industries de l'habillement.* H.-E. BARRAULT, *La réglementation du travail à domicile en Angleterre*, th., Paris, 1906. E. SCHWIEDLAND, *Ziele und Wege einer Heimarbeitgesetzgebung*. R. GONNARD, *La femme dans l'industrie*, CH. BENOIST, *L'ouvrière à l'aiguille.* — Parmi les enquêtes officielles, on peut citer celles qui ont été publiées par l'office du travail en France : *La petite industrie* (2 vol., 1893-1896) ; *Enquête sur le travail à domicile dans la lingerie* (5 vol., 1907-1911) ; *Enquête sur le travail à domicile dans l'industrie de la fleur artificielle*, 1 vol., 1913.

(2) Voir plus loin, 2e sect., ch. 1, § 3.



mécanisme réel de l'offre et de la demande de travail ; et l'exposé que nous avons fait de ce mécanisme sur les principaux marchés du travail ne suffit pas davantage à résoudre le problème de la détermination des salaires. Nous allons cependant compléter les notions qui précèdent en nous efforçant de coordonner quelques propositions générales.

Nous allons, à cet effet, revenir à la théorie générale des prix, sous la forme simple et concrète qui suffit aux besoins de la pratique, et, dans une large mesure, à ceux de la théorie ; puis nous nous efforcerons d'adapter cette théorie au salaire, en tenant compte des différences qui existent entre les marchés des marchandises et des services fournis par les entreprises et les marchés du travail salarié.

Dans le cas, le plus normal, de la concurrence générale des acheteurs et des vendeurs, le prix des marchandises se fixe, avons-nous vu, selon le rapport existant entre l'offre et la demande : lorsqu'une certaine quantité de marchandises, offerte par les vendeurs à un certain prix ne rencontre pas un nombre suffisant d'acheteurs disposés à payer ce prix, les vendeurs les plus exigeants se retirent, et les autres abaissent le prix d'offre ; inversement, si les acheteurs ne trouvent pas une quantité suffisante de marchandises pour satisfaire à leurs besoins au prix actuellement offert, un certain nombre d'entre eux se retirent, et les autres consentent à payer plus cher. Nous avons vu en outre que le prix d'offre ne saurait être longtemps inférieur au coût de production, et que, d'ailleurs, quand la concurrence joue pleinement, il ne s'élève pas beaucoup au-dessus ; de là on conclut aisément que, en règle générale, la valeur d'échange respective des diverses marchandises dépend de leur coût de production, les prix des marchandises les plus coûteuses étant les plus élevés.

Quoique ces principes ne s'appliquent pas, dans toute leur rigueur, à tous les marchés des diverses entreprises, on peut admettre que, en général, les prix des marchandises et des services fournis par les entreprises sur un marché soumis à la concurrence résultent *de la faculté qu'ont vendeurs et acheteurs de se retirer librement du marché lorsque le prix n'est pas à leur convenance.*

Or, bien que les marchés du travail salarié comportent très généralement la concurrence, à la fois du côté de l'offre et du côté de la demande, il convient d'observer que *les salariés ne sont généralement pas libres de se retirer du marché.* Nous avons déjà noté que celui qui cherche du travail est presque toujours très pressé d'en trouver, tandis que l'employeur n'a, le plus souvent, pas un besoin aussi urgent de main-d'œuvre. De là il résulte que, sur la plupart des marchés du travail, le prix des services fournis par le salarié ne s'établit pas d'une façon aussi régulière que le prix des marchandises et des services fournis par les entreprises; l'action de l'offre et de la demande s'y fait sentir plus ou moins, mais pas d'une façon aussi normale.

Il convient d'ajouter, par contre, que la *coalition de ceux qui offrent, ou parfois de ceux qui demandent, le travail peut avoir des effets plus notables que la coalition des vendeurs ou, éventuellement des acheteurs, sur le marché des entreprises* ; cette coalition, en effet, ne diminue pas seulement la concurrence que se font entre eux ceux qui offrent leurs services, ou ceux qui les demandent ; elle cause, de plus, à la partie adverse un préjudice pécuniaire immédiat ; ainsi les ouvriers, en cessant de travailler, font subir aux patrons des diminutions de revenu, et, parfois, même une perte de capitaux ; les patrons, d'autre part, en fermant leurs usines, peuvent jeter leur personnel dans la misère. Voilà pourquoi le mécanisme *collectif* de l'offre et de la demande doit jouer un rôle



tout particulier dans la détermination du prix des services fournis par les travailleurs salariés aux chefs d'entreprise.

Enfin, la notion de coût de production, appliquée à ceux qui fournissent leur travail, — c'est-à-dire la notion du *coût d'existence de la famille ouvrière* — est loin d'avoir la rigueur qu'elle avait précédemment dans la théorie générale des prix ; elle se laisse assez mal définir d'une façon objective, et il serait bien difficile d'établir que les différences de salaire correspondent exactement à la différence dans le coût d'existence des salariés.

Cependant, ces réserves faites, nous allons voir qu'il n'est pas tout à fait impossible de se guider sur la théorie générale des prix pour ébaucher une esquisse de la théorie des salaires.

En premier lieu, la notion de coût de production, qui, nonobstant de subtiles et intéressantes analyses, reste pratiquement à la base de la théorie générale des prix de concurrence, ne paraît pas tout à fait inapplicable à la théorie des salaires. En effet, l'idée du *coût d'existence* de la famille ouvrière, sans correspondre à une notion très nettement définie ni stable, n'est cependant pas dépourvue de signification (1) ; et *il semble bien qu'elle exerce une notable influence sur le salaire de la classe la plus étendue des salariés, celle des ouvriers non qualifiés.* En effet, le salaire de ces ouvriers (actuellement, environ cinq francs par jour à Paris) semble s'expliquer par deux considérations : la première est que l'état du marché ne permet pas à ces salariés d'obtenir un salaire supérieur à celui qu'il leur faut pour satisfaire aux nécessités de l'existence ; la seconde est que ces nécessités de l'exis-

(1) Voir l'ouvrage de M. HALBWACHS, *Les niveaux de vie* et l'étude de M. PORTE, Budgets de famille et consommations privées (Extrait des *Annales de l'Université de Grenoble*, 1912-1913.)

tence, tout en échappant à une définition abstraite et générale, ne constituent pas moins pour eux une réalité assez précise. Leur salaire permet, en effet, tout juste, avec l'appoint plus ou moins constant du salaire de la femme, et parfois des enfants, d'assurer l'existence d'*une famille ouvrière moyenne*, dans des conditions qui, certes, paraîtraient insuffisantes, dans la classe aisée, même aux familles les plus austères, mais qui répondent aux habitudes traditionnelles de la classe ouvrière. Lorsque la famille dépasse la moyenne, et que les enfants ne peuvent encore fournir un salaire d'appoint, le salaire de cette catégorie d'ouvriers devient insuffisant, et il faut alors recourir à des travaux supplémentaires ou à l'assistance. Par contre, les ouvriers célibataires ou le ménage d'ouvriers sans enfants, ont une condition supérieure à celle de leur milieu, et jouissent en quelque sorte de la « rente du célibataire » ou du ménage sans enfants.

Le fait signalé plus haut qu'il existe des salaires notablement inférieurs même à ceux des ouvriers non qualifiés n'est pas de nature à infirmer ces considérations ; car ces salaires inférieurs, salaires d'enfants, de vieillards, et, le plus souvent, de femmes, ne sont en principe que des salaires d'appoint.

Cependant, les données de l'expérience ne permettent pas d'affirmer, même en ce qui concerne les ouvriers non qualifiés, qu'il existe entre le coût de l'existence et le salaire une relation rigoureuse et constante (1) ; il y

(1) Pour la relation entre le salaire et le coût de la vie dans le temps, voir le graphique de la page 120. Il est vrai, qu'il se rapporte au salaire en général et non au salaire des ouvriers non qualifiés. — Quant au rapport existant entre les différences de salaires et les différences dans le coût de la vie d'un lieu à un autre, on peut consulter la publication de l'*Office du travail*, *Salaires et durée du travail dans l'industrie française*, 1893-1897, vol. IV et l'ouvrage de



aurait plutôt entre les deux une influence réciproque. Les fluctuations de prix d'où résultent les variations dans le coût de l'existence se traduisent le plus souvent par quelques modifications dans la consommation, l'ouvrier augmentant le nombre ou la variété de ses achats, si les prix baissent, et portant au contraire son choix sur des succédanés moins onéreux en cas de hausse. Mais, *une fois que, sous la poussée d'un effort collectif, une augmentation de salaire est obtenue, la notion traditionnelle des nécessités de l'existence s'élève au niveau du salaire acquis, et rend fort difficile un mouvement régressif du salaire.*

Il ne semble d'ailleurs pas que l'on puisse établir une corrélation précise entre le coût exigé par la formation (éducation, apprentissage) d'un ouvrier qualifié et le salaire qu'il obtient (1). Mais, *un certain coût d'existence étant établi, certaines catégories de salariés obtiennent progressivement des salaires supérieurs à celui qui suffirait à le couvrir* : sur certains marchés, *cela peut résulter, parfois, du seul jeu de l'offre et de la demande individuelles* (ainsi, comme nous l'avons vu plus haut, pour certains travailleurs agricoles, ou encore dans des industries nouvelles, où les spécialistes sont rares) ; les salariés jouissent alors d'une sorte de rente plus ou moins durable, due souvent non seulement à l'état du marché du travail, mais au marché des entreprises auxquelles ils collaborent. Mais *la hausse progressive du salaire paraît résulter plus souvent de l'organisation collective* de ceux qui offrent leur travail.

M. L. MOORE, *Laws of wages*, pp. 26 et suiv. D'après les calculs de cet auteur, il existe un rapport assez net entre le salaire de l'ouvrier non qualifié et le *standard of life* local, tel qu'il s'exprime dans le prix de pension de l'ouvrier isolé : à une différence de salaire d'un franc correspond une différence de 58 centimes dans le prix de pension (*op. cit.*, p. 36).

(1) Voir cependant, sur cette idée, MARSHALL, *Principes*, trad. franç., tome II, p. 364-365 et HALBWACHS, *op. cit.*, p. 213.

Nous avons constaté plus haut que les salariés obtiennent assez fréquemment, en se coalisant ou en s'associant, des augmentations de salaire. Mais, *sous ce mécanisme, qui nous est connu, il nous reste à chercher désormais quels sont les principes qui agissent*.

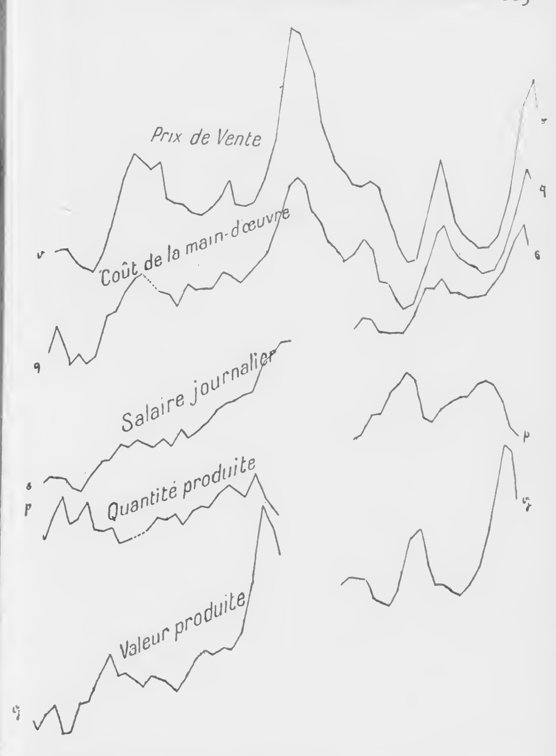
Une étude monographique, à vrai dire propre à une seule industrie, mais unique en son genre, et qui doit autant à la méthode de l'auteur qu'à la qualité des matériaux une valeur exceptionnelle, permet de résoudre, dans une certaine mesure, ce nouveau problème. *M. François Simiand*, dans son étude sur le *Salaire des ouvriers des mines de charbon en France*, a tiré parti de la statistique (1) la plus précise, la plus étendue, et la plus complète qui existe en France et peut-être dans aucun pays étranger, sur un ensemble de phénomènes se rapportant au salaire, pendant une durée de cinquante ans. Grâce à d'ingénieuses combinaisons des données brutes fournies par les statistiques officielles et à des investigations historiques précises, il est parvenu à établir un certain nombre de corrélations qui présentent un haut intérêt scientifique.

Les principaux éléments envisagés sont les suivants : 1° *Prix de vente du produit* (du charbon) ; 2° *dépense moyenne de main-d'œuvre par unité produite* (par tonne) ; 3° *salaire journalier moyen* ; 4° *quantité moyenne produite par journée d'ouvrier* ; 5° enfin, en multipliant ce dernier élément par le prix de vente, on obtient *la valeur moyenne produite par journée d'ouvrier*.

Or, en considérant les courbes que présentent ces divers éléments entre 1850 et 1900, on constate la succession de quatre cycles ; et, au cours de chacun de ces cycles, les variations des courbes considérées sont concomitantes. Chaque cycle se divise, d'ailleurs,

(1) Statistique de l'industrie minérale.






Ce graphique reproduit le graphique B en annexe à l'ouvrage de M. Simiand ; mais l'ordre des courbes a été modifié pour suivre celui du texte.

en deux phases, et l'on peut faire pour chacune d'elles les observations suivantes :

A la première phase, caractérisée tout d'abord par une *hausse du prix de vente*, correspond également une *hausse du coût de la main-d'œuvre* et une *hausse moindre du salaire journalier*, et enfin une *baisse de la quantité produite par ouvrier*. Quant à la *valeur produite*, elle monte néanmoins, grâce à la hausse du prix de vente.

A la seconde phase, caractérisée tout d'abord *par une baisse du prix de vente*, correspond aussi une *baisse du coût de la main d'œuvre*; mais le *salaire journalier se maintient, ou baisse peu; la quantité produite augmente*, — et enfin la *valeur produite baisse*, en raison du prix de vente, mais moins, grâce à l'accroissement de la quantité produite.

En résumé, il y a dans la phase ascendante quatre éléments qui varient dans le même sens (hausse) : le prix de vente, le coût de la main-d'œuvre, le salaire journalier, et enfin la valeur produite ; et un élément qui varie en sens inverse : la quantité produite. Dans la phase descendante, il y a trois éléments qui varient dans le même sens (baisse) ; ce sont : le prix de vente, le coût de la main-d'œuvre, et la valeur produite : un élément à peu près stationnaire, le salaire journalier ; et enfin un élément variant en sens inverse : la quantité produite.

Ces variations concomitantes peuvent, avec l'aide des renseignements de fait recueillis par l'auteur, s'interpréter de la manière suivante :

*La poussée ouvrière en vue de la hausse du salaire est à peu près continue ; mais son efficacité varie selon les circonstances. En période de hausse des prix de vente, la résistance patronale cède plus ou moins ; l'ouvrier obtient une rétribution plus élevée de son travail (calculé généralement à la tâche), et son salaire journalier augmente, — cependant pas en proportion, parce que, désormais mieux payé, l'ouvrier produit moins en moyenne* (1). *En période de baisse du prix de vente, la résistance patronale ne cède pas : aucune hausse de salaire n'est acceptée, la direction s'efforce même de réduire le coût de la main-d'œuvre par le développement du machinisme, par une meilleure organisation de travail, et enfin par une diminution de la rémunération de l'ouvrier : celui-ci cependant accepte plus difficilement encore un abaissement de son revenu journalier qu'une diminution du prix de son travail ; et, joignant ses efforts à ceux de la direction, il produit davantage, afin de maintenir, autant que possibl, le montant de son salaire.*



Comme, à travers ces alternatives, le salaire varie non seulement avec le prix de vente, mais avec la valeur produite par journée d'ouvrier, certains économistes ont été tentés de voir dans cette étude monographique une confirmation de la théorie de la *productivité*.

Cependant cette interprétation, contraire à l'opinion de M. Simiand, n'est pas exacte au point de vue psychologique : en effet, si le salaire varie avec la valeur du produit, les variations de cette valeur sont dues, non à la quantité — puisqu'elle varie au sens inverse du salaire — mais au *prix* du produit. Si donc il se trouve que le travail de l'ouvrier rende plus aux périodes de hausse, ce n'est pas par son fait, mais par suite de l'état du marché ; et, si l'employeur, dans ces périodes consent à payer un salaire plus élevé, c'est, semble-t-il, *moins parce que l'ouvrier lui rapporte plus, que parce qu'il peut payer davantage.*

Cette étude met, en tous cas, très nettement en lu-

(1) La diminution de la quantité produite peut être cependant attribuée en partie aux travaux non productifs de mise en exploitation de gisements nouveaux, et, peut-être, à un certain relâchement de la direction.

mière les principes qui régissent la détermination du salaire dans une grande industrie où l'offre et la demande collective du travail sont régulièrement organisées ; elle fait apparaître un certain nombre de notions bien établies, et d'autant plus instructives que certaines d'entre elles n'avaient été suggérées par aucune théorie déductive.

On ne saurait toutefois lui attribuer une portée tout à fait générale, parce que l'industrie considérée présente certains caractères qui ne sont pas communs à toutes ; le prix du charbon, en effet, est en grande partie déterminé par le marché international de ce produit, alors que l'organisation de la main-d'œuvre est tout au plus nationale ; le prix du produit apparaît donc ici comme une donnée établie par une force extérieure, et il exerce ainsi sur la volonté patronale, et sur sa résistance à la poussée ouvrière, une influence apparemment beaucoup plus décisive que s'il était au pouvoir des chefs d'entreprise de relever leurs prix.

Il est donc à présumer que, dans les branches de la production où l'entrepreneur a la faculté de relever son prix de vente en raison de l'accroissement des frais de main-d'œuvre, l'action du prix de vente du produit sur le salaire est beaucoup moins précise. Cependant, la poussée ouvrière tendant au relèvement du salaire doit être encore contenue par la crainte qu'ont les chefs d'entreprise de restreindre leur débouché en relevant leur prix de vente ; et *les augmentations de salaire ne doivent être obtenues en général que lorsqu'un progrès technique, une meilleure organisation du travail, ou parfois un état favorable du marché, élargissent la marge des bénéfices, et que les salariés parviennent à se faire attribuer une part du surplus réalisé.*



### § 8. — La répartition du revenu global entre le travail et le capital.

La société moderne est une société progressive, où, grâce aux perfectionnements de la technique et de l'organisation, la production va croissant, et où le revenu pécuniaire des producteurs augmente. Les statistiques des salaires présentent une progression, sans doute inégale, mais continue, depuis l'époque où elles ont commencé à être tenues (début du XIX[e] siècle) jusqu'à nos jours (1). Cette progression des salaires atteste une participation de la classe ouvrière dans l'accroissement du revenu global des producteurs. On s'est toutefois demandé si la *part des salariés dans le revenu global croissant était plus ou moins que proportionnelle à son accroissement*, et si c'était le travail ou le capital qui avait le plus largement bénéficié de l'accroissement du revenu global.

Le problème, posé depuis longtemps déjà, était résolu en sens opposé par *Bastiat* et par *Rodbertus*, dont les thèses respectives ont été reprises et précisées par deux économistes contemporains *M. Yves Guyot* et *M. E. Châtelain* (2). Rodbertus, suivi par M. Châtelain, affirme

(1) En France, les salaires ont plus que doublé au cours du XIX[e] siècle ; les hausses les plus fortes ont eu lieu entre 1850 et 1860 et entre 1870 et 1880. — Voir le graphique de la page 120. Consulter aussi sur ce point les ouvrages déjà cités de M. GIDE, *Economie sociale*, p. 62 et suiv., et de M. LEVASSEUR, *Salaires et salariat*, pp. 111 et 145 le livre de M. VILLEY, *La question des salaires* (1[re] partie) et celui de M. PAUL BEAUREGARD sur le même sujet, ch. I à III.

(2) Pour suivre leur polémique, consulter notamment les *Questions pratiques de législation ouvrière* (janvier et mai 1907), le *Journal des Economistes* (juillet et août 1907 et juillet 1912) le *Journal de la société de statistique de Paris* (février et avril 1909), la *Revue économique internationale* (juillet et septembre 1910 et nov. 1912). — Voir aussi YVES GUYOT, la *Science économique*, page 303 et l'art. de

que le salaire de la classe ouvrière « constitue une fraction de plus en plus petite du revenu social ». Bastiat, au contraire, suivi par M. Guyot, affirme que la part absolue des capitalistes dans les produits totaux augmente, mais que leur part relative diminue. A vrai dire, c'est là un de ces problèmes qui ne peuvent se résoudre qu'avec le concours de la statistique, et les statistiques, en cette matière, manquent totalement de précision (1). Cependant, si l'on admet qu'elles présentent un degré d'exactitude suffisant pour les besoins de la démonstration, on doit constater que, conformément à la thèse de Rodbertus, la part du travail salarié dans le revenu global va en diminuant (2).

M. CHATELAIN, *Introduction à l'étude d'un problème de répartition*, *Rev. d'écon. polit.*, janvier 1911.

(1) M. Yves Guyot se sert notamment des statistiques du *Census* américain, qui sont parmi les plus compréhensives, mais aussi parmi les plus fantaisistes des statistiques officielles. Cependant, leurs résultats concordent assez sur ce point avec d'autres sources. MM. DE LAVERGNE et PAUL HENRY dans leur ouvrage sur *La richesse de la France* (pp. 119-197-199), établissent que, entre 1826 et 1906, la part du travail dans le revenu global serait tombée de 64,48 à 56,34 o/o du revenu global, tandis que celle du capital serait passée de 34,52 à 43,66 o/o ; et l'augmentation des salaires n'aurait été que dans le rapport de 1 à 2,72, tandis que celle du revenu du capital aurait été dans le rapport de 1 à 4.

(2) Toutefois, comme dans la période considérée, le taux de l'intérêt et des profits a diminué, *chaque unité du capital* est moins rétribuée à la fin de la période qu'au début et M. Yves Guyot observe justement que l'augmentation de la part du capital s'explique par le fait que le capital employé dans la production a augmenté dans une proportion plus grande que le nombre des ouvriers. Il n'en est pas moins vrai que la part *des capitalistes* dans le revenu global augmente, tandis que celle des salariés diminue corrélativement. Il resterait à examiner si le nombre des capitalistes s'est accru relativement plus que celui des salariés.



**§ 9. — Le revenu annuel du salarié et la durée du travail : le chômage. — Chômage volontaire et involontaire. — Remèdes au chômage : le placement.**

Nous avons admis jusqu'ici que, pour connaître le revenu annuel de l'ouvrier, il suffirait de multiplier le salaire journalier par le nombre de journées de travail effectif. Mais, pour obtenir ce nombre, il ne suffit pas de déduire des 365 jours de l'année les dimanches (1) et jours fériés. Il faut tenir compte aussi des journées pendant lesquelles l'ouvrier, accidentellement empêché de travailler, ne reçoit pas de salaire, autrement dit les journées de *chômage*.

Si l'on fait abstraction du chômage volontaire des ouvriers paresseux ou instables, qui travaillent irrégulièrement, on peut distinguer plusieurs causes du chômage.

Il y a d'abord le chômage *volontaire, mais collectif*, des ouvriers qui font *grève*.

Il y a ensuite le chômage *involontaire* des ouvriers qui *n'ont pas d'emploi*.

Enfin, il y a le chômage *involontaire* résultant de la *maladie* ou d'un accident.

Ce dernier cas de chômage ne résulte pas de l'organisation économique, et nous n'aurons pas à nous y arrêter. Il convient seulement d'observer que la maladie n'est pas seulement pour l'ouvrier une occasion de dépense, mais qu'elle comporte aussi une diminution immédiate du revenu. Tandis que les gros et moyens salariés de l'Etat, ou des entreprises privées, payés au mois, reçoivent leur traitement intégral, lorsque l'interruption du travail n'est pas de très longue durée, les travailleurs manuels, payés à la journée, subissent une

(1) Ou autres jours de repos hebdomadaire.

que le salaire de la classe ouvrière « constitue une fraction de plus en plus petite du revenu social ». Bastiat, au contraire, suivi par M. Guyot, affirme que la part absolue des capitalistes dans les produits totaux augmente, mais que leur part relative diminue. A vrai dire, c'est là un de ces problèmes qui ne peuvent se résoudre qu'avec le concours de la statistique, et les statistiques, en cette matière, manquent totalement de précision (1). Cependant, si l'on admet qu'elles présentent un degré d'exactitude suffisant pour les besoins de la démonstration, on doit constater que, conformément à la thèse de Rodbertus, la part du travail salarié dans le revenu global va en diminuant (2).

M. CHATELAIN, *Introduction à l'étude d'un problème de répartition*, *Rev. d'écon. polit.*, janvier 1911.

(1) M. Yves Guyot se sert notamment des statistiques du *Census* américain, qui sont parmi les plus compréhensives, mais aussi parmi les plus fantaisistes des statistiques officielles. Cependant, leurs résultats concordent assez sur ce point avec d'autres sources. MM. DE LAVERGNE et PAUL HENRY dans leur ouvrage sur *La richesse de la France* (pp. 119-197-199), établissent que, entre 1826 et 1906, la part du travail dans le revenu global serait tombée de 64,48 à 56,34 o/o du revenu global, tandis que celle du capital serait passée de 34,52 à 43,66 o/o ; et l'augmentation des salaires n'aurait été que dans le rapport de 1 à 2,72, tandis que celle du revenu du capital aurait été dans le rapport de 1 à 4.

(2) Toutefois, comme dans la période considérée, le taux de l'intérêt et des profits a diminué, *chaque unité du capital* est moins rétribuée à la fin de la période qu'au début et M. Yves Guyot observe justement que l'augmentation de la part du capital s'explique par le fait que le capital employé dans la production a augmenté dans une proportion plus grande que le nombre des ouvriers. Il n'en est pas moins vrai que la part *des capitalistes* dans le revenu global augmente, tandis que celle des salariés diminue corrélativement. Il resterait à examiner si le nombre des capitalistes s'est accru relativement plus que celui des salariés.



**§ 9. — Le revenu annuel du salarié et la durée du travail : le chômage. — Chômage volontaire et involontaire. — Remèdes au chômage : le placement.**

Nous avons admis jusqu'ici que, pour connaître le revenu annuel de l'ouvrier, il suffirait de multiplier le salaire journalier par le nombre de journées de travail effectif. Mais, pour obtenir ce nombre, il ne suffit pas de déduire des 365 jours de l'année les dimanches (1) et jours fériés. Il faut tenir compte aussi des journées pendant lesquelles l'ouvrier, accidentellement empêché de travailler, ne reçoit pas de salaire, autrement dit les journées de *chômage*.

Si l'on fait abstraction du chômage volontaire des ouvriers paresseux ou instables, qui travaillent irrégulièrement, on peut distinguer plusieurs causes du chômage.

Il y a d'abord le chômage *volontaire*, *mais collectif*, des ouvriers qui font *grève*.

Il y a ensuite le chômage *involontaire* des ouvriers qui *n'ont pas d'emploi*.

Enfin, il y a le chômage *involontaire* résultant de la *maladie* ou d'un accident.

Ce dernier cas de chômage ne résulte pas de l'organisation économique, et nous n'aurons pas à nous y arrêter. Il convient seulement d'observer que la maladie n'est pas seulement pour l'ouvrier une occasion de dépense, mais qu'elle comporte aussi une diminution immédiate du revenu. Tandis que les gros et moyens salariés de l'Etat, ou des entreprises privées, payés au mois, reçoivent leur traitement intégral, lorsque l'interruption du travail n'est pas de très longue durée, les travailleurs manuels, payés à la journée, subissent une

(1) Ou autres jours de repos hebdomadaire.

réduction de salaire dès qu'une maladie ou un accident les contraint à abandonner le travail.

Quant au chômage volontaire et collectif résultant de la grève, nous savons déjà dans quelles circonstances il se produit : sa fréquence est d'ailleurs assez irrégulière, le nombre des grèves, dans un pays donné, étant très variable d'une année à l'autre. Mais il nous reste à donner quelques indications sur l'influence que cette sorte de chômage exerce sur la condition économique des salariés.

Nous avons vu plus haut que la majorité des grèves aboutissent à un succès au moins partiel. Mais, pour dresser le bilan des grèves, il faut mettre en face des augmentations de salaire obtenues les pertes de salaire subies du fait du chômage impliqué par la grève (1). Ces pertes sont extrêmement variables d'une année à l'autre. Pour la décade 1897-1906, il résulte d'une étude faite en France par les soins de l'Office du travail que les salaires ainsi perdus par les ouvriers français auraient été d'environ quatre-vingts francs en moyenne par gréviste : le gain aurait été une augmentation moyenne de salaire de trente-deux centimes par jour pour chaque ouvrier; ce qui fait que deux cent quarante-trois jours de travail par ouvrier ont été nécessaires pour réparer les pertes résultant de ce chômage volontaire (2). Certaines années ont été encore beaucoup plus onéreuses à l'ensemble des grévistes : ainsi, à la suite des grèves de 1901, il a

(1) Encore faudrait-il, pour être complet, tenir compte, non seulement du chômage des grévistes, mais du chômage des salariés des industries connexes, dont le travail peut se trouver arrêté par la grève.

(2) Il s'agit, bien entendu, de l'ensemble de la classe ouvrière ; car ceux des grévistes dont la grève a échoué ne reçoivent aucune compensation pour le chômage qu'ils se sont imposé.



fallu neuf cent journées de travail pour compenser les salaires perdus par les augmentations obtenues. Par contre, soixante-quinze jours ont suffit en 1905 (1).

Passons à présent au chômage involontaire *par défaut d'emploi*, c'est-à-dire au chômage au sens le plus usuel du mot.

Ce chômage est essentiellement professionnel : il dépend avant tout des conditions techniques ou de l'état du marché de chaque branche d'industrie. D'abord certaines professions comportent des chômages saisonniers : ainsi, dans l'industrie du bâtiment, le mauvais temps provoque un chômage plus ou moins étendu en hiver. D'autres subissent des crises qui obligent les chefs d'entreprise à licencier une partie de leur personnel. Mais, en dehors de ces cas, où il s'agit d'un chômage collectif, *il existe en tout temps, par rapport aux Ouvriers employés, une certaine proportion d'ouvriers sans emploi*. Cette proportion *varie tout d'abord selon la profession* (2). Elle varie aussi suivant les époques : aux époques de prospérité, les chômeurs sont rares; ils abondent, au contraire, aux époques de crises générales ou de dépression économique (3).

Enfin, la durée du chômage est encore un élément

(1) Voir sur ce sujet CH. PICQUENARD, *Le bilan financier des grèves*, *Rev. d'éc. pol.*, 1908, p. 356 et les études publiées chaque année dans le *Bulletin de l'Office du travail*.

(2) M. MAX LAZARD, dans son ouvrage *Le chômage et la profession* (Th., Paris, 1909), s'est efforcé, par une méthode tout à fait rigoureuse, de dégager le *coefficient de chômage* propre à chaque profession ; il a constaté, d'une catégorie de salariés à une autre, des différences allant de 0 ou 1 °/oo à 100 °/oo et plus.

(3) Voir notamment *Le chômage en France en 1912* dans le *Bulletin de l'office du travail*, février 1913, principalement p. 128 et suiv. Voir aussi l'article de M. CH. RIST, *Relations entre les variations annuelles du chômage, les grèves et les prix* (*Rev. d'écon. pol.*, 1912, p. 748 et suiv.)

très variable, et d'ailleurs difficile à évaluer avec les données statistiques dont nous disposons (1).

Mais, quoiqu'il se manifeste d'une façon assez irrégulière, on peut dire que le chômage fait subir un très lourd dommage à la classe ouvrière considérée dans son ensemble.

Il ne constitue pas, d'ailleurs, en lui-même, une anomalie, un accident en quelque sorte pathologique ; il résulte de l'organisation même de la production. La demande de travail fût-elle toujours suffisante pour répondre à l'offre, il ne serait pas toujours possible de mettre instantanément en rapport l'offre et la demande. De plus, l'adaptation de la production aux besoins ne s'opère que par des tâtonnements, qui supposent l'échec de certaines entreprises, l'arrêt ou la restriction de certaines productions. Enfin, l'équilibre une fois réalisé, l'évolution de la technique et de l'organisation économique ne tardent pas à le détruire ; et, pour adapter de nouveau la production aux besoins, des tâtonnements sont encore nécessaires, qui impliquent des pertes de capitaux pour les chefs d'entreprises et des pertes de salaires pour les salariés.

Mais de ces constatations il ne résulte pas que le chômage ne puisse être restreint par un effort en vue de

(1) Sur ces divers points, consulter l'ouvrage de MM. DE LAVERGNE et PAUL HENRY, *Le chômage*, p. 74 et suivantes Voir aussi M BEVERIDGE, *Unemployment, a problem of industry* ; FAGNOT, *Le chômage*, et les discussions de l'Association pour la protection légale des travailleurs, sixième série, n° 1, *Les problèmes du chômage*. — On mentionne aussi comme causes du chômage l'âge, l'inhabileté ou le caractère personnel du salarié ; mais si ces conditions déterminent l'*incidence* du chômage, elles ne créent pas le chômage lui-même. Le chômage varie beaucoup d'une profession à l'autre, or il n'y a vraisemblablement pas beaucoup plus d'ouvriers âgés ou incapables dans une profession que dans l'autre.



mettre en présence l'offre et la demande de travail, en d'autres termes par une organisation meilleure du *placement*.

Cette organisation peut comporter tout d'abord des entreprises privées, qui se chargent, moyennant rétribution, de mettre en rapport l'offre et la demande de travail ; tels sont, en France, *les bureaux de placement*, qui se chargent surtout de trouver du travail aux domestiques et à quelques autres catégories de salariés. Mais leur fonctionnement a donné lieu à des abus, et une loi du 14 mars 1904 a autorisé les communes à supprimer les bureaux de placement moyennant indemnité (1).

Un peu partout, d'ailleurs, la tendance est de faire du placement un service gratuit, effectué soit par les municipalités, soit par des groupements professionnels. En France et à l'étranger, il existe un grand nombre d'*offices de placement municipaux* ; mais, souvent gérés selon des principes bureaucratiques, ces offices s'acquittent parfois de leur tâche d'une façon trop passive. Les groupements professionnels interviennent plus activement ; en France notamment, les *syndicats ouvriers* et les *bourses du travail* (2) ont organisé d'importants services de placement, et fournissent, en outre, aux chômeurs un secours de route, ou *viaticum*, pour leur permettre de chercher un

(1) L'application de cette loi a d'ailleurs, à son tour, donné lieu à des abus. Voir R. AMBLARD, *L'application de la loi du 14 mars 1904 sur les bureaux de placement*. Th., Paris, 1909.

(2) Les bourses du travail françaises ne s'occupent qu'accessoirement du placement. Mais l'idée de « bourses de travail », ayant pour fonction de mettre en rapport l'offre et la demande, tout comme des bourses de marchandises, avait été émise dès 1844 par un économiste libéral, M. DE MOLINARI, et l'expression de bourses du travail a continué à désigner en Belgique les offices de placement. Sur ce sujet, voir aussi D. BELLET, *Le chômage et son remède*.

emploi dans une autre localité. Certains syndicats patronaux s'occupent également du placement ; mais il existe entre ces deux catégories de groupements professionnels un esprit de rivalité et de défiance réciproques qui entrave leur tâche.

Le gouvernement allemand s'est efforcé, depuis 1894, de faire coopérer les municipalités et les groupements patronaux et ouvriers, en organisant des bureaux de placement *paritaires*, généralement entretenus ou subventionnés par les municipalités, avec un conseil de direction composé de membres patrons et de membres ouvriers en nombre égal, plus un président qui n'est ni patron ni ouvrier. Ce système, étudié par un grand nombre de commissions envoyées en Allemagne, tend à se généraliser dans divers pays. L'Angleterre d'autre part organise à son tour le placement d'une façon systématique par la création de *labour exchanges* ou bourses du travail, au sens originaire du mot. Quoique les statistiques du placement soient fort incomplètes, il est permis d'affirmer que les progrès réalisés dans l'organisation du placement sont suivis d'un recours toujours plus étendu aux offices chargés de l'assurer : c'est par millions aujourd'hui que se comptent les salariés placés annuellement par les bureaux paritaires allemands et les « bourses » anglaises (1).

Cependant, l'organisation la plus rationnelle et la plus active du placement ne peut, pour les raisons exposées plus haut, que restreindre le chômage, sans le faire disparaître. Le chômage reste pour la classe ouvrière dans son ensemble une charge, pour le salarié considéré indi-

(1) Voir le *Bulletin de l'association internationale pour la lutte contre le chômage* (septembre 1913) consacré entièrement aux statistiques du placement. Cf. aussi *Bulletin de l'Office du travail, passim.*



viduellement un risque, auquel il ne peut être paré que par l'assistance (1) ou par l'*assurance* (2).

(1) Sur l'assistance privée, voir plus loin, ch. VII, sur l'assistance publique, voir 2e section, ch. II. Un mode d'assistance particulièrement approprié aux chômeurs paraît être l'*Assistance par le travail.* Voir plus loin, chap. VII.

(2) Sur l'assurance contre le chômage, voir plus loin, 3e partie, *Consommation*, ch. IV et V.

# CHAPITRE VI

## REVENUS EN MONNAIE ET REVENUS RÉELS

### § 1. — Les revenus en monnaie, les mouvements généraux des prix et le coût de l'existence.

La part qu'obtiennent les individus participant à l'activité économique dans l'ensemble des richesses produites ne dépend pas seulement de leurs revenus en monnaie, mais aussi de ce qu'ils peuvent se procurer avec cette monnaie. Depuis longtemps déjà, on a pris l'habitude de distinguer le salaire en argent, ou *salaire nominal*, et le salaire *réel*, c'est-à-dire le revenu en nature de l'ouvrier tel qu'il résulte à la fois du salaire reçu et du *coût actuel de l'existence*. On doit faire, à vrai dire, la même distinction entre le revenu nominal du capitaliste prêteur ou du chef d'entreprise, et leur revenu « réel », tel qu'il résulte du rapport entre le taux de l'intérêt ou la moyenne des profits d'une part, et d'autre part le coût de l'existence.

Le coût de l'existence dépend du niveau général des prix ; cependant la notion de variation dans le coût de l'existence ne se confond pas tout à fait avec celle de



mouvement général — ou moyen (1) — des prix. Il ne suffit plus ici d'envisager la variation moyenne, que peut fournir une simple opération d'arithmétique appliquée indistinctement à l'ensemble des prix, il faut tenir compte de la nature des marchandises et des services dont le prix a changé, et de leur place respective dans la consommation. Ainsi, il se peut qu'à une hausse du prix du blé, de la viande, du poisson, des œufs, du sucre, etc., corresponde une baisse dans le prix des soieries, des dentelles, de la lingerie, etc., et que, mathématiquement, des deux variations en sens inverse se compensent. Mais, comme, dans cette hypothèse, les objets affectés par la hausse sont d'une consommation beaucoup plus courante que les objets affectés par la baisse, le coût de l'existence n'en est pas moins relevé. C'est en vertu de cette considération que certains *index numbers*, destinés à rendre compte, non du phénomène des mouvements généraux des prix, mais du coût de l'existence, ont été établis après avoir attribué à chaque marchandise un coefficient proportionnel à sa place dans la consommation (2).

Cette place varie d'ailleurs selon la qualité du consommateur, et principalement selon la somme des revenus dont il dispose : ainsi, le consommateur pauvre est tout spécialement intéressé par les variations dans le coût des subsistances, et celles-ci ne sauraient être compensées, à ses yeux, par des mouvements inverses dans le prix d'objets de luxe, dont il n'use pas.

Les variations dans le coût de l'existence ne dépen-

(1) Sur la signification des mouvements généraux des prix, voir t. I, p. 149.

(2) Voir par exemple les séries d'études sur les *wholesale prices*, et les *retail prices of food* publiés par le *Labour bureau* de Washington.

dent, d'ailleurs, pas seulement des changements qui se produisent dans le prix d'achat d'un nombre déterminé de marchandises et de services, mais aussi de variations dans la nature et dans le nombre même des marchandises et des services nécessaires à l'existence. Sans doute, cette notion des nécessités de l'existence est très changeante d'un milieu à l'autre, et dans un même milieu social, d'une époque à l'autre ; et, pour pouvoir faire des comparaisons objectives entre le coût de l'existence à diverses époques, on est obligé de calculer le coût d'une même quantité de mêmes marchandises ou services, comme si le nombre des marchandises et services ne changeait pas ; c'est ainsi que l'on procède notamment pour l'établissement des tableaux relatifs aux variations du coût de l'existence ouvrière ; cependant, pour avoir vraiment des éléments comparables, il faudrait opérer certaines rectifications, et tenir compte, par exemple, de dépenses nouvelles et inévitables telles que les frais de transport qu'est obligé d'acquitter aujourd'hui l'ouvrier travaillant dans une usine éloignée, et qu'il n'acquittait pas à l'époque où, faute de moyens de transport en commun, les ouvriers se rendaient à pied à l'atelier proche de leur demeure.

Ainsi, en résumé, les revenus réels ne peuvent être évalués qu'en tenant compte non seulement des variations des revenus pécuniaires, mais aussi des variations dans le coût de l'existence ; celles-ci d'ailleurs résultent des fluctuations du niveau général des prix, mais sans se confondre tout à fait avec elles (1).

(1) On voit ainsi quelle influence exercent sur la détermination des revenus réels tous les facteurs qui agissent sur le niveau des prix, tels que, par exemple, l'organisation de la production et de la circulation. Ainsi, le pullulement des commerçants de détail, en assignant à chacun d'eux un débouché trop restreint pour ses frais généraux, les oblige à vendre chaque unité sensiblement plus cher que ne le ferait un commerce mieux équilibré ; cette organisation vicieuse fait ainsi peser sur l'ensemble des consommateurs un impôt énorme et diminue d'autant leur revenu réel, sans autre compensation que de faire vivre assez modestement des travailleurs qui pourraient trouver un emploi plus utile.



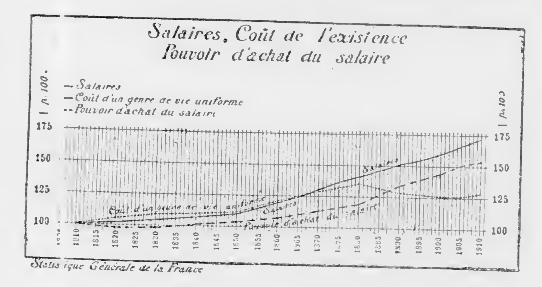
### § 2. — Comment les mouvements généraux des prix affectent les diverses catégories de revenus.

Ce n'est pas seulement par leur rapport avec le coût de l'existence que les mouvements des prix affectent les revenus réels ; c'est aussi parce qu'ils influent sur les revenus pécuniaires eux-mêmes. Mais cette double influence affecte fort inégalement les diverses catégories de revenus.

Nous avons vu plus haut que le revenu en monnaie du *chef d'entreprise* dépendait assez étroitement du *mouvement des prix* ; en effet, dans les époques de prospérité, alors que les prix en général *tendent vers la hausse*, par suite du développement de la demande, le chef d'entreprise vend, en moyenne, plus cher ; et, comme le prix des services productifs, capital et travail, ne s'élève pas immédiatement, ni dans la même proportion, son bénéfice tend à s'accroître (1). Il est vrai que la hausse des prix l'affecte comme consommateur ; mais, comme son revenu *nominal* s'accroît en même temps que le coût de l'existence augmente, il y a une tendance au

(1) On peut d'ailleurs noter, avec M. IRVING FISHER (*Rate of interest*, ch. XIV, § 2) et M. RIST (la *Hausse de l'intérêt et la hausse des prix. Rev. écon. intern.*, mars 1913 p. 492) que, même si le prix des services productifs s'élevait dans la même proportion que le prix des marchandises, le bénéfice en monnaie de l'entrepreneur s'élèverait en vertu de cette vérité d'arithmétique élémentaire que lorsque l'on augmente deux nombres dans la même proportion, le nombre qui exprime leur différence augmente aussi (10-8 = 2 ; 15-12 = 3).

maintien, et peut-être à l'accroissement de son revenu réel. — Au contraire, dans les périodes de dépression, alors que les prix tendent à baisser, le chef d'entreprise, comme nous l'avons vu plus haut, ne parvient pas à restreindre immédiatement le coût des services productifs ; il subit une diminution de revenu en monnaie, de re-




Statistique Générale de la France

venu nominal, laquelle, comme nous allons le voir, risque de n'être pas compensée par la diminution du coût de l'existence, qui correspond plus ou moins à la baisse générale des prix.

En résumé, les mouvements généraux des prix affectent dans le même sens le revenu nominal du chef d'entreprise et son coût d'existence ; ils tendent ainsi, dans une certaine mesure, au maintien de son revenu réel. Mais, comme on peut admettre que, en général, le chef d'entreprise ne dépense pas tout son revenu, on peut dire que la hausse et la baisse des prix augmentent ou diminuent la totalité de son revenu en monnaie, tandis que ses dépenses ne portent que sur une partie de ses revenus ; si bien que son revenu, *non seulement nominal,*



*mais réel tend à s'accroître pendant les périodes de hausse des prix et à diminuer dans les périodes de baisse.*

Il en est tout autrement du *salarié.* Celui-ci, nous l'avons déjà vu, obtient souvent des augmentations de salaire, lorsque la hausse des prix de vente assure au chef d'entreprise une plus large marge de bénéfice, mais l'augmentation de salaire ne suit que d'assez loin la hausse des prix ; par contre, un certain salaire journalier une fois obtenu, il s'efforce de le maintenir, même dans les périodes de dépression. Aussi, si son revenu réel est, comme celui de l'entrepreneur, doublement affecté par les mouvements des prix, il convient d'ajouter qu'il subit beaucoup plus l'influence exercée par les mouvements des prix sur le coût de l'existence que celle qu'ils exercent sur son salaire nominal. On peut donc dire que, à l'inverse de l'entrepreneur, *le salarié est souvent exposé à voir son revenu réel diminuer — malgré l'accroissement de son salaire nominal — dans les périodes de hausse des prix, et, au contraire, à le voir augmenter dans les périodes de baisse des prix* (1).

Quant au capitaliste prêteur, son revenu nominal

(1) Cette formule n'a rien d'absolu : les facteurs qui agissent sur la détermination de salaire et sur les mouvements des prix et le coût de l'existence sont trop complexes pour permettre d'exprimer une loi générale. On peut cependant se rendre compte, en consultant le graphique de la page 120, que, dans la période de dépression qui va de 1880 à 1900, les salaires s'étaient maintenus et même légèrement relevés, malgré la baisse des prix et la diminution du coût de l'existence, d'où une augmentation très notable du salaire réel. Dans la période de hausse actuelle, il semble, d'après le graphique ci-contre, établi par les soins de *la Statistique générale de la France,* que les salaires, en France, se seraient élevés un peu plus vite que le coût de la vie, de telle sorte qu'il y aurait eu un accroissement du *pouvoir d'achat* ou, en d'autres termes, du *salaire réel,* malgré la hausse des prix. Mais l'accroissement du salaire réel est en tous cas moindre dans cette période de prospérité que dans la période de dépression précédente.

subit moins directement que celui du chef d'entreprise l'influence des mouvements des prix. Cependant, nous avons déjà noté plus haut que, si le revenu du capitaliste prêteur, individuellement considéré, se forme dans des conditions fort différentes du revenu de l'entrepreneur, il existe néanmoins une relation assez étroite entre le taux de l'intérêt et le taux moyen du revenu d'entrepreneur. Et il semble, en effet, que le taux de l'intérêt tend, lui aussi, à s'élever avec la hausse des prix, et à s'abaisser avec la baisse des prix (1).

Mais comme le capitaliste prêteur participe moins immédiatement et moins complètement que l'entrepreneur aux bénéfices ou aux pertes résultant des fluctuations des prix, on peut admettre *que son revenu nominal varie d'une façon assez sensiblement parallèle au coût de l'existence, et que, de tous les personnages qui participent à l'activité économique, le capitaliste prêteur est celui dont le revenu réel est le plus constant* (2).

(1) Cette corrélation a été mise nettement en évidence, pour la période contemporaine, par M. CH. RIST dans son article déjà cité sur la *Hausse de l'intérêt et la hausse des prix*.

(2) Ce problème est traité très en détail par M. IRVING FISHER dans son livre *the Rate of interest*, ch. V et XIV, et, plus sommairement, dans son autre ouvrage *The purchasing power of money*, ch. IV. Nous nous écartons cependant de cet auteur, quant à la manière de calculer le rapport entre l'intérêt nominal et l'intérêt réel (ce qu'il appelle *commodity interest*). M. FISHER fait observer que le prêteur doit, ou devrait, se soucier du pouvoir d'achat de la monnaie, et comparer la quantité de marchandises qu'il pense pouvoir se procurer à l'époque du remboursement avec celle qu'il peut se procurer actuellement au moyen de la somme qu'il prête ; et il ajoute : « supposons que les prix s'élèvent de 3 o/o chaque année ; il est évident que l'homme qui prête 100 dollars au début de l'année doit, pour toucher 5 o/o d'intérêt « en pouvoir d'achat », recouvrer non seulement 103 dollars, mais en plus 5 o/o de ces 103 dollars, soit un total de 108,15. C'est-à-dire que, pour recevoir 5 o/o d'intérêt en *pouvoir d'achat actuel*, il doit recevoir un peu



plus de 8 o/o d'intérêt *en monnaie*. » (*Purchasing power of money*, p. 57.) Or, M. FISHER constate ailleurs (*Rate of interest*, p. 277-280) qu'il n'en est pas ainsi, et que, à ce compte, l'intérêt *réel* serait souvent négatif. Ceci s'explique, à notre avis, par le fait que, *en général, le prêteur ne consacre pas son capital, mais seulement* le revenu de son capital, *à acheter des marchandises, et que, par conséquent, les variations générales des prix n'affectent pas son capital, mais seulement son revenu ; aussi, pour les neutraliser, il suffirait, quand les prix montent de 3 o/o, d'obtenir un supplément correspondant à 3 o/o* de l'intérêt *et non à 3 o/o* du capital, — ce qui est bien différent.

# CHAPITRE VII

## DONATIONS, FONDATIONS, ASSISTANCE PRIVÉE

**§ 1. — Les libéralités dans leur rapport avec la Répartition.**

On admet, en général, en économie politique, que l'Homme est guidé par son « intérêt personnel », et qu'il ne rend pas volontairement de services à autrui, s'il ne pense recevoir quelque chose en échange. Voilà pourquoi l'étude de la Répartition nous est apparue comme consistant essentiellement à envisager quelles sont les conditions et les résultats de *l'échange* pour les diverses catégories d'individus qui interviennent dans l'activité économique.

Cependant, il arrive aussi que l'individu dispose *gratuitement* des biens qui lui appartiennent, soit de son vivant, soit après sa mort, et soit au profit d'individus déterminés, soit au profit de collectivités, ou de personnes morales, ayant une fonction sociale à remplir. Et, quoique le total des biens transférés par voie de libéralités soit assez modeste par rapport à la masse des biens échangés, les libéralités n'en jouent pas moins un rôle considérable dans la Répartition.



D'abord les individus qui bénéficient de libéralités se trouvent souvent placés dans une situation privilégiée, puisque, d'une part, les biens qu'ils reçoivent gratuitement peuvent les dispenser d'acquérir des biens par le travail, et que, d'autre part, ils peuvent participer à la production, dans des conditions généralement bien meilleures que ceux qui n'offrent que leurs services.

Mais si, en procurant à certains individus des biens autres que ceux acquis par le travail, les libéralités contribuent souvent à accroître les inégalités de la répartition, elles contribuent parfois aussi à les atténuer : il arrive, en effet, qu'elles aient pour but de donner l'indispensable à ceux qui n'ont pu se le procurer par l'échange, à ceux qui n'ont pu « gagner leur vie ». C'est là ce que l'on appelle couramment la *charité*, ou encore *l'assistance privée*. Elle tend à corriger certaines inégalités extrêmes, en secourant ceux qui sont dans la *misère*.

Il est impossible d'évaluer par des chiffres l'importance du revenu ainsi attribué aux déshérités par la charité individuelle. On peut seulement affirmer, d'une part, que, en général, les individus qui ont des revenus supérieurs à leurs besoins n'en consacrent qu'une très faible proportion à la charité ; et d'autre part, que cette contribution volontaire est insuffisante pour faire disparaître même l'extrême misère.

Mais à la charité individuelle s'ajoute la charité collective et organisée, soit sous la forme de l'assistance publique (voir plus loin 2e section, Ch. II, § 2), soit sous la forme d'institutions de bienfaisance privées (1).

(1) D'après M. Gide, *Economie sociale*, 4e éd., p. 470, l'ensemble des libéralités charitables (Dons et legs à l'assistance publique, aux écoles, églises, communes et personnes morales ayant un but charitable) dépasserait à peine 60 millions par an en France, alors que l'annuité successorale est de près de 7 milliards. La proportion

# CHAPITRE VII

## DONATIONS, FONDATIONS, ASSISTANCE PRIVÉE

### § 1. — Les libéralités dans leur rapport avec la Répartition.

On admet, en général, en économie politique, que l'Homme est guidé par son « intérêt personnel », et qu'il ne rend pas volontairement de services à autrui, s'il ne pense recevoir quelque chose en échange. Voilà pourquoi l'étude de la Répartition nous est apparue comme consistant essentiellement à envisager quelles sont les conditions et les résultats de *l'échange* pour les diverses catégories d'individus qui interviennent dans l'activité économique.

Cependant, il arrive aussi que l'individu dispose *gratuitement* des biens qui lui appartiennent, soit de son vivant, soit après sa mort, et soit au profit d'individus déterminés, soit au profit de collectivités, ou de personnes morales, ayant une fonction sociale à remplir. Et, quoique le total des biens transférés par voie de libéralités soit assez modeste par rapport à la masse des biens échangés, les libéralités n'en jouent pas moins un rôle considérable dans la Répartition.



D'abord les individus qui bénéficient de libéralités se trouvent souvent placés dans une situation privilégiée, puisque, d'une part, les biens qu'ils reçoivent gratuitement peuvent les dispenser d'acquérir des biens par le travail, et que, d'autre part, ils peuvent participer à la production, dans des conditions généralement bien meilleures que ceux qui n'offrent que leurs services.

Mais si, en procurant à certains individus des biens autres que ceux acquis par le travail, les libéralités contribuent souvent à accroître les inégalités de la répartition, elles contribuent parfois aussi à les atténuer : il arrive, en effet, qu'elles aient pour but de donner l'indispensable à ceux qui n'ont pu se le procurer par l'échange, à ceux qui n'ont pu « gagner leur vie ». C'est là ce que l'on appelle couramment la *charité*, ou encore *l'assistance privée*. Elle tend à corriger certaines inégalités extrêmes, en secourant ceux qui sont dans la *misère*.

Il est impossible d'évaluer par des chiffres l'importance du revenu ainsi attribué aux déshérités par la charité individuelle. On peut seulement affirmer, d'une part, que, en général, les individus qui ont des revenus supérieurs à leurs besoins n'en consacrent qu'une très faible proportion à la charité ; et d'autre part, que cette contribution volontaire est insuffisante pour faire disparaître même l'extrême misère.

Mais à la charité individuelle s'ajoute la charité collective et organisée, soit sous la forme de l'assistance publique (voir plus loin 2e section, Ch. II, § 2), soit sous la forme d'institutions de bienfaisance privées (1).

(1) D'après M. GIDE, *Economie sociale*, 4e éd., p. 470, l'ensemble des libéralités charitables (Dons et legs à l'assistance publique, aux écoles, églises, communes et personnes morales ayant un but charitable) dépasserait à peine 60 millions par an en France, alors que l'annuité successorale est de près de 7 milliards. La proportion

### § 2. — Les modalités et le rôle des institutions d'assistance privée. — Leur régime juridique ; fondations.

L'*organisation* de l'assistance privée va de pair avec la *spécialisation* des institutions d'assistance ; en effet, les institutions charitables ne se donnent généralement pas pour tâche de distribuer des aumônes autour d'elles, à la façon des particuliers ; chacune d'elles vise habituellement un but spécial. Il en est qui réservent leurs secours aux femmes en couches, aux enfants du premier âge, aux orphelins, aux enfants malades, aux convalescents, aux soldats et marins, à des malades incurables, à des vieillards, etc. ; il y en a qui fournissent des asiles temporaires aux familles sans domicile, ou des secours de loyer, qui organisent l'assistance par le travail, etc. (1).

En tous pays, les œuvres de ce genre sont nombreuses, mais leur constitution est plus ou moins aisée à réaliser selon le régime juridique sous lequel elles sont placées. En effet, les associations ordinaires, ayant pour ressource les cotisations ou donations de leurs membres, ne suffisent pas toujours. Les *fondations*, constituées au moyen d'un capital dont les intérêts sont destinés, *à*

serait donc de moins de 1 o/o. Il faut noter toutefois que la statistique des libéralités charitables est probablement plus incomplète encore que celle qui constitue l'annuité successorale.

(1) Pour se faire une idée de la variété des œuvres de bienfaisance, on peut consulter le *Paris charitable et bienfaisant* publié par l'Office central des œuvres de bienfaisance en 1912. En ce qui concerne l'assistance par le travail, voir l'ouvrage de M. CORMOULS-HOULÈS, *L'Assistance par le travail*. Voir aussi plus haut ce qui a été dit à propos du chômage. Sur les municipalités qui organisent des travaux de secours pour les chômeurs et sur les sociétés d'assistance par le travail, on trouvera des renseignements dans le *Bulletin de l'Office du travail*, avril 1913, p. 362.



*perpétuité*, à entretenir l'œuvre charitable donnent à l'assistance privée des appuis plus solides et beaucoup plus durables. Dans beaucoup de pays, les fondations peuvent se réaliser facilement, soit en vertu du droit commun, comme en Angleterre, soit en vertu d'un régime juridique spécial. En France, elles ne bénéficient, jusqu'à présent, ni d'un droit commun favorable, ni d'un régime juridique approprié (1).

L'assistance privée, qui prend ainsi les formes les plus diverses est, de son essence, souple et ingénieuse ; mais elle est aussi fantaisiste et capricieuse, les bonnes intentions n'étant généralement pas guidées par une connaissance assez générale des misères à secourir. Aussi

(1) En effet, la législation et la jurisprudence françaises ne permettent pas de léguer un patrimoine à une œuvre *à créer* ; ainsi, on peut bien faire un legs à l'Etat, ou à une commune, ou à une personne morale *déjà existante*, et ayant la capacité d'acquérir à titre gratuit (Institut de France, universités, hospices, associations reconnues d'utilité publique, etc.). Mais on ne peut pas directement fonder, par des dispositions testamentaires, une œuvre nouvelle ; on ne peut arriver à ce résultat que par des moyens juridiques détournés et comportant le plus souvent un certain aléa, tels qu'un legs à une personne physique, avec la charge de consacrer les capitaux reçus à l'œuvre déterminée. Le seul moyen certain de créer une œuvre entièrement nouvelle et autonome est de la fonder *de son vivant*, d'obtenir pour elle la reconnaissance d'utilité publique, de façon à lui faire acquérir la capacité à titre gratuit, et de faire ensuite un legs en sa faveur. Cette dernière procédure oblige le bienfaiteur à se dépouiller de son vivant d'une partie de ses revenus.

Sur le problème juridique des fondations, on peut consulter notamment les ouvrages de MM. GEOUFFRE DE LA PRADELLE, H. TRUCHY (th., Paris, 1888) et aussi JEAN ESCARRA, *Les fondations en Angleterre*, th., Paris, 1907. Voir aussi le *Bulletin de la société d'études législatives*, année 1909, avec le texte du projet de loi proposé par cette société, pp. 46 et 55. Voir enfin le numéro du 16 juillet 1913 de la *Réforme sociale*, entièrement consacré aux comptes rendus d'une discussion des problèmes de la bienfaisance privée et les *bulletins* des divers Congrès d'Assistance publique et privée.

des efforts sont-ils faits pour centraliser les renseignements et coordonner les initiatives. Aux Etats-Unis et en Angleterre, il s'est constitué, depuis 1877, des *Charity organisation societies*, qui se chargent principalement de faire des enquêtes sur les pauvres, de fournir des informations aux personnes et aux œuvres qui s'occupent d'assistance. En France, un *Office central des œuvres de bienfaisance* a été fondé à Paris, en 1887, dans un but analogue : il fait à la fois des enquêtes sur les pauvres et sur les œuvres destinées à les secourir, et établit des relations entre les diverses institutions charitables.

Un effort est fait aussi pour relier l'assistance privée à l'assistance publique (1). Les deux formes d'assistance paraissent, en effet, destinées à se compléter ; car, malgré la diversité de ses manifestations, la charité privée ne paraît pouvoir suffire à assurer des secours réguliers à tous ceux qui en ont besoin. Et, quoiqu'elle réalise une modification opportune de la répartition des biens, telle qu'elle résulte du libre jeu des échanges, sous un régime de propriété individuelle et héréditaire, son œuvre est complétée, dans tous les pays civilisés, par l'intervention de l'Etat (2).

(1) Les « charity organisation societies » anglaises notamment s'occupent de coordonner l'action des institutions privées avec l'application de la loi sur les pauvres. En France, un projet de loi est déposé, qui prévoit la création de *comités départementaux d'assistance publique et privée*.

(2) Voir plus loin, 2e section, chap. II, § 2.

# DEUXIÈME SECTION

## L'Etat et la répartition.

Nous avons noté, dès l'introduction de cet ouvrage, que l'Etat, tout en laissant généralement aux individus l'initiative de la production, intervient constamment dans la vie économique. Nous avons vu plus haut comment il intervient dans la Production, d'abord par les services publics dont il assume la charge, puis, en certains cas, par la gestion de certaines exploitations industrielles, et enfin par les mesures gouvernementales, adminitratives et surtout législatives qui intéressent l'activité productrice des particuliers.

Par le fait même que l'activité de l'Etat affecte la Production, elle exerce une influence sur les conditions de la Répartition : les *industries étatisées* (chemins de fer, régies municipales, etc.) cessent d'être une source de profit pour les particuliers. D'autre part, les frais des *services publics* sont, comme nous l'avons déjà observé, répartis entre les habitants d'un pays, non d'après la jouissance qu'ils en ont, mais d'après leurs facultés contributives. Enfin, les mesures gouvernementales et administratives, et surtout *la législation*, affectent tout d'abord la Répar-

tition par les conditions dans lesquelles elles permettent à l'activité productrice des individus de s'exercer : et nous verrons, de plus, qu'elles ont parfois sur la Répartition une action directe.

Nous allons étudier successivement les plus importants de ces problèmes, en consacrant d'abord un chapitre à l'Etat législateur dans ses rapports avec la Répartition, puis un autre aux services de l'Etat dans leurs rapports avec la Répartition. Enfin, un troisième chapitre sera consacré aux salariés de l'Etat.

# CHAPITRE PREMIER

## L'ÉTAT LÉGISLATEUR ET LA RÉPARTITION

### § 1. — Influence générale de la législation sur la Répartition.

Il est permis de dire que la législation exerce sur la Répartition, comme sur la Production, une influence constante, même dans les cas où l'une et l'autre semblent abandonnées au libre jeu des initiatives privées. En effet, le régime de la propriété individuelle et de la liberté des échanges, base de notre organisation économique, est consacré dans l'ensemble, et plus ou moins modifié dans le détail, par le droit positif. Nous avons noté plus haut les diverses mesures législatives destinées, soit à favoriser la conservation de la propriété foncière dans les mêmes mains, soit, au contraire, à en faciliter la transmission, ou enfin à en permettre l'acquisition au moyen du crédit ; nous avons aussi fait allusion à la législation moderne qui facilite la diffusion et favorise la négociation de la *propriété mobilière*. Si cette organisation juridique, toujours en évolution, affecte les conditions de la Production, dont l'initiative revient à ceux qui détiennent les capitaux, elle influence, par là même, les conditions

de la Répartition. Les facilités données, par exemple, à l'acquisition de la petite propriété foncière, en créant de petits chefs d'entreprises agricoles, tend à substituer le profit au salaire comme mode de revenu. De même, la diffusion des valeurs mobilières fait participer les plus modestes capitalistes aux chances de gain, et aussi aux aléas, des plus vastes entreprises.

Toute la législation qui régit les conditions de l'échange exerce également une action très sensible sur les conditions de la Répartition. Tandis que certaines mesures législatives (loi sur les banques d'émission, sur l'organisation des bourses, etc.) tendent simplement à assurer la régularité de certaines transactions et la sécurité de gains licites, d'autres, telles que les lois douanières, modifient très notablement la Répartition, telle qu'elle résulterait de la stricte liberté des échanges. Le droit de douane, en élevant le prix du marché, assure à certains chefs d'entreprise, et subsidiairement à leurs salariés, un revenu supérieur à celui qu'ils obtiendraient sur un marché non protégé ; il fait peser par contre une charge correspondante sur les consommateurs nationaux, qu'il oblige à dépenser une part plus grande de leur revenu en monnaie, diminuant ainsi leur revenu réel. Les changements apportés à la Répartition par les suppléments de revenus et les accroissements de dépenses qui résultent d'un tarif douanier sont extrêmement complexes ; il est difficile à la fois d'en dégager les principes généraux et d'en analyser les effets dans des cas concrets (1) ; mais on peut affirmer que, sous un régime protectionniste, ils sont extrêmement importants (2).

(1) Sur ce point, consulter FONTANA-RUSSO, *Traité de politique commerciale* (trad. fr. chez Giard et Brière).

(2) Voir G. SCHELLE, *Le bilan du protectionnisme* en France. Sur le coût comparé de la vie en Angleterre, pays libre-échangiste et en France ou en Allemagne, pays protégés, voir le *Bulletin de l'Office du Travail*, 1910, p. 879.



Enfin, la législation du travail exerce sur la Répartition une influence toujours plus grande et plus complexe par les charges directes ou indirectes qu'elle impose aux chefs d'entreprise, par les garanties qu'elle assure aux salariés, et même, dans certains cas, par l'organisation d'une intervention de l'Etat dans la détermination du salaire.

### § 2. — La législation du travail et la Répartition.

On doit, en se plaçant au point de vue de la Répartition, envisager la législation moderne du travail sous plusieurs aspects, et l'on peut classer les nombreuses lois qui la composent en plusieurs catégories.

On peut considérer d'abord les lois qui visent un but extra-économique. Ainsi, les lois relatives à l'hygiène ou à la sécurité dans le travail. Celles-là intéressent indirectement la Répartition : les mesures de précaution ou d'hygiène exigées ne vont généralement pas sans entraîner quelques frais pour le chef d'entreprise : par contre, en mettant le salarié à l'abri de certains risques, elles assurent une plus grande régularité au gain de son salaire. Il en est de même des lois relatives à la durée du travail quotidien et au repos hebdomadaire : ces lois ont avant tout pour but de ménager la santé, la dignité, la vie de famille du salarié : mais elles peuvent avoir pour effet de diminuer son rendement (1), et parfois, par voie de conséquence, son salaire ; elles peuvent rendre l'or-

(1) Sur le rapport entre la durée du travail et sa productivité, on peut consulter les ouvrages de M. CH. RIST, *La réglementation légale de la journée de travail de l'ouvrier adulte en France*, th., Paris, 1898, et de M. ANSIAUX, *Heures de travail et salaire*.

de la Répartition. Les facilités données, par exemple, à l'acquisition de la petite propriété foncière, en créant de petits chefs d'entreprises agricoles, tend à substituer le profit au salaire comme mode de revenu. De même, la diffusion des valeurs mobilières fait participer les plus modestes capitalistes aux chances de gain, et aussi aux aléas, des plus vastes entreprises.

Toute la législation qui régit les conditions de l'échange exerce également une action très sensible sur les conditions de la Répartition. Tandis que certaines mesures législatives (loi sur les banques d'émission, sur l'organisation des bourses, etc.) tendent simplement à assurer la régularité de certaines transactions et la sécurité de gains licites, d'autres, telles que les lois douanières, modifient très notablement la Répartition, telle qu'elle résulterait de la stricte liberté des échanges. Le droit de douane, en élevant le prix du marché, assure à certains chefs d'entreprise, et subsidiairement à leurs salariés, un revenu supérieur à celui qu'ils obtiendraient sur un marché non protégé ; il fait peser par contre une charge correspondante sur les consommateurs nationaux, qu'il oblige à dépenser une part plus grande de leur revenu en monnaie, diminuant ainsi leur revenu réel. Les changements apportés à la Répartition par les suppléments de revenus et les accroissements de dépenses qui résultent d'un tarif douanier sont extrêmement complexes ; il est difficile à la fois d'en dégager les principes généraux et d'en analyser les effets dans des cas concrets (1) ; mais on peut affirmer que, sous un régime protectionniste, ils sont extrêmement importants (2).

(1) Sur ce point, consulter FONTANA-RUSSO, *Traité de politique commerciale* (trad. fr. chez Giard et Brière).

(2) Voir G. SCHELLE, *Le bilan du protectionnisme* en France. Sur le coût comparé de la vie en Angleterre, pays libre-échangiste et en France ou en Allemagne, pays protégés, voir le *Bulletin de l'Office du Travail*, 1910, p. 879.



Enfin, la législation du travail exerce sur la Répartition une influence toujours plus grande et plus complexe par les charges directes ou indirectes qu'elle impose aux chefs d'entreprise, par les garanties qu'elle assure aux salariés, et même, dans certains cas, par l'organisation d'une intervention de l'Etat dans la détermination du salaire.

### § 2. — La législation du travail et la Répartition.

On doit, en se plaçant au point de vue de la Répartition, envisager la législation moderne du travail sous plusieurs aspects, et l'on peut classer les nombreuses lois qui la composent en plusieurs catégories.

On peut considérer d'abord les lois qui visent un but extra-économique. Ainsi, les lois relatives à l'hygiène ou à la sécurité dans le travail. Celles-là intéressent indirectement la Répartition : les mesures de précaution ou d'hygiène exigées ne vont généralement pas sans entraîner quelques frais pour le chef d'entreprise : par contre, en mettant le salarié à l'abri de certains risques, elles assurent une plus grande régularité au gain de son salaire. Il en est de même des lois relatives à la durée du travail quotidien et au repos hebdomadaire : ces lois ont avant tout pour but de ménager la santé, la dignité, la vie de famille du salarié : mais elles peuvent avoir pour effet de diminuer son rendement (1), et parfois, par voie de conséquence, son salaire ; elles peuvent rendre l'or-

(1) Sur le rapport entre la durée du travail et sa productivité, on peut consulter les ouvrages de M. CH. RIST, *La réglementation légale de la journée de travail de l'ouvrier adulte en France*, th., Paris, 1898, et de M. ANSIAUX, *Heures de travail et salaire.*

ganisation du travail à l'intérieur de l'entreprise plus difficile et plus onéreuse.

Il y a, d'autre part, des lois relatives au travail qui mettent explicitement à la charge de l'employeur certaines dépenses, qui viennent grossir les frais généraux de l'entreprise : telles, les lois qui mettent à la charge du patron les indemnités relatives aux accidents du travail, ou qui l'obligent à verser une contribution aux assurances (maladie, invalidité, etc.) ou aux retraites ouvrières (Voir plus loin, 3e livre, ch. V).

Il y en a d'autres encore qui tendent à garantir le salaire de l'ouvrier en le protégeant contre son patron (interdiction du paiement en nature ou par compensation), ou contre ses créanciers, (insaisissabilité), ou contre lui-même (interdiction au patron de payer les salaires dans un débit de vin, interdiction à l'ouvrier de céder plus d'une partie de son salaire) (1).

Enfin, il existe dans certains pays une législation en vertu de laquelle l'autorité publique intervient pour déterminer le taux du salaire. Et cette intervention est si grave, par la dérogation qu'elle apporte aux principes généraux de l'organisation juridique actuelle, qu'elle mérite un examen tout particulier.

### § 3. — La législation du travail et la détermination du salaire par l'autorité publique.

Nous avons vu plus haut (2) qu'une législation inaugurée en Nouvelle-Zélande (1894), puis généralisée dans les divers Etats d'Australie, et rendue applicable,

(1) Sur les détails de cette législation en France et à l'étranger, consulter les traités de législation industrielle déjà cités de MM. Bry, Capitant et Pic.

(2) Tome Ier, page 145.



sous diverses modalités, à l'ensemble de la Confédération australienne, avait constitué des tribunaux chargés de résoudre les litiges d'ordre collectif qui se produisent entre patrons et ouvriers, et notamment de fixer, en cas de désaccord, le taux du salaire. Cette législation avait pour but d'empêcher les grèves, tout en faisant droit, dans la mesure du possible, aux revendications des salariés.

Mais, comme le recours à *la cour d'arbitrage* ne représente pour ceux-ci ni les difficultés, ni les privations que comporte un recours à la grève, l'habitude ne tarda pas à se répandre de soumettre à la cour d'arbitrage des différends qui n'eussent pas provoqué des grèves, et finalement de lui confier le soin de régler toutes les conditions du travail, d'abord en consacrant les accords intervenus entre patrons et ouvriers, puis en leur imposant sa sentence, en cas de désaccord.

C'est ainsi que, peu à peu, dans les Etats australasiens où fonctionne le régime de l'arbitrage obligatoire, la cour d'arbitrage, émanation de l'autorité publique, est devenue *un instrument normal de détermination du salaire* (1).

Le même résultat a été obtenu d'une façon plus directe par *des conseils de salaire,* qui, sans avoir pour mission d'empêcher la grève, la rendent, en fait, généralement inutile, car ils sont investis du pouvoir de régler les principales conditions du travail, et tout spécialement de fixer un *salaire minimum* (2). Ces conseils,

(1) On trouve un régime analogue en Suisse, où la loi genevoise du 10 février 1900 (modifiée par celle du 26 mars 1904) établit une juridiction chargée de résoudre les conflits collectifs, par des sentences obligatoires et de fixer des tarifs de salaire.

(2) Sur l'évolution convergente de ces deux institutions, on peut consulter notre étude, rédigée à la suite d'une enquête en Australie : B. Nogaro, *L'arbitrage obligatoire*, th., Paris, 1906.

établis d'abord dans l'Etat de Victoria en 1896, pour un petit nombre d'industries où les salaires étaient anormalement bas, a été progressivement étendu à presque toutes les industries de cet Etat, et il a inspiré la législation de plusieurs Etats voisins, notamment de la Nouvelle-Galles-du-Sud, qui a combiné ce système avec celui de la cour d'arbitrage. Il a été d'ailleurs adopté en Angleterre, où une loi récente (loi de 1908 mise en vigueur en 1910) l'applique à quelques industries où sévissait le régime du *sweating*.

Les conseils de salaire sont composés par des patrons et des ouvriers en nombre égal, qui délibèrent sous la direction d'un président pris en dehors de la profession. Celui-ci, qui a le droit et le devoir de départager les patrons et les ouvriers en cas de désaccord, a, en fait, quant à la détermination du salaire, les mêmes pouvoirs qu'un tribunal d'arbitrage ; la discussion directe des intérêts en cause, substituée à une procédure judiciaire, et l'existence d'un conseil par métier, permet d'ailleurs de régler les points litigieux beaucoup plus rapidement et avec plus de compétence que sous le régime de la cour d'arbitrage. Les conseils de salaire établissent des tarifs parfois fort complexes portant le salaire minimum relatif à chaque catégorie de travail ; ce minimum est obligatoire, et constitue le plus souvent le taux du salaire normal (1).

Ce mode de détermination du salaire, sous le contrôle et souvent avec la collaboration, de l'autorité publique, constitue une incontestable et grave anomalie dans notre organisation juridique, et il ne semble pas parfaitement

(1) Toutefois, les ouvriers auxquels l'âge, les infirmités ou une infériorité technique indiscutable ne permet pas de faire un travail correspondant au tarif prévu peuvent être autorisés à travailler à un taux inférieur au minimum.



conciliable avec le régime de l'entreprise privée. Il présente, en outre, une difficulté à laquelle il paraît impossible de trouver une solution strictement logique : en effet, tandis qu'un juge ordinaire est appelé à se prononcer sur une question de droit ou de fait, le juge ou le président chargé de fixer le salaire doit souvent se prononcer entre deux *prétentions* contraires, et substituer une décision arbitraire (1) de sa nature, au jeu de deux forces économiques en présence : les forces ouvrières et patronales. Cependant, on doit constater qu'il fonctionne, en fait, depuis une quinzaine d'années dans quelques pays. En outre, la difficulté qui vient d'être signalée disparaît si l'autorité chargée de fixer le salaire a pour mission simplement d'étendre à certaines catégories de travailleurs, par exemple, aux travailleurs à domicile, le taux de salaire appliqué en fait à des travailleurs accomplissant un ouvrage similaire dans la même région (2). Et, dans certaines industries où l'organisation du travail est telle que les salariés obtiennent une rétribution inférieure à la moyenne et manifestement insuffisante, le système du minimum de salaire apparaît comme le procédé pratique le plus direct et le plus efficace pour réagir contre des conditions économiques anormales (3).

(1) Il est bien difficile, en effet, de trouver un critérium logique permettant de fixer le salaire ; et les juges oscillent, en fait, entre plusieurs considérations, coût de l'existence pour l'ouvrier, bénéfices du patron, etc.

(2) Un projet a été déposé en ce sens au parlement français.

(3) Sur les origines et la diffusion de l'arbitrage obligatoire et des comités de salaire, il existe une littérature abondante. On doit citer tout d'abord l'ouvrage de M. A. MÉTIN, *Le socialisme sans doctrines*, 2e édit., 1910 (la première édition était un rapport de mission rédigé en 1900). — Voir en outre B. NOGARO. *L'arbitrage obligatoire*, th., Paris, 1906, R. BRODA, *La fixation légale des salaires*, Paris, 1912 et B. RAYNAUD, *Vers le minimum de salaire*, Paris, 1913.

# CHAPITRE II

## LES SERVICES PUBLICS ET LA RÉPARTITION

### § 1. — Comment l'Etat, producteur de services publics, affecte la Répartition.

Nous avons déjà vu, dans la première partie de cet ouvrage, que l'Etat ne se borne pas à exercer sur l'activité économique une influence indirecte par le gouvernement, l'administration, et par la législation, mais qu'il y participe directement en fournissant certains services. Parfois, exceptionnellement, l'Etat ou les municipalités se chargent de certaines exploitations industrielles, transport, éclairage, etc., qu'ils gèrent selon les mêmes principes que les entreprises privées, vendant leurs produits ou leurs services à quiconque les leur demande. Cette intervention est bien de nature à modifier, dans une certaine mesure, les conditions de la répartition, d'abord parce que les bénéfices éventuels des exploitations d'Etat échappent aux particuliers, ensuite parce que, comme nous le verrons plus loin, la rémunération des salariés attachés à ces exploitations n'est pas tout à fait fondée sur les mêmes principes que dans l'industrie privée. Mais les conditions de la répartition se trouvent



bien autrement affectées par l'entrée en scène de l'Etat fournisseur de services publics. Pour les raisons que nous avons indiquées plus haut (1), l'Etat n'attend pas la manifestation économique de la demande individuelle pour pourvoir aux besoins auxquels répondent les services publics ; et il couvre, le plus souvent, les dépenses qui en résultent, non pas grâce à une rétribution volontaire et proportionnelle des intéressés, mais par des contributions obligatoires, ou impôts. Par conséquent, l'Etat d'une part fournit des services, et d'autre part prélève des impôts ; et, par la façon dont il distribue les uns et les autres, il agit très notablement sur la répartition générale des richesses. C'est cette double action que nous allons envisager.

### § 2. — Les services gratuits de l'Etat. — L'assistance publique ; son rôle et son organisation.

L'Etat fournit la plupart de ses services sans percevoir de rétribution *spéciale*. Ces services ne sont généralement pas, à proprement parler, gratuits, puisque ceux qui en bénéficient contribuent, d'autre part et d'une façon générale, aux dépenses publiques. Mais le rapport entre les services de l'Etat et les contributions à lui fournir dépend à la fois de deux éléments, extrêmement variables d'un individu à un autre, puisque chacun paie plus ou moins d'impôts et a plus ou moins recours aux services de l'Etat. Aussi la seule règle générale que l'on puisse formuler à cet égard est toute négative ; il n'y a aucune corrélation ni proportion nécessaires entre l'usage qui est fait par l'individu des services publics et la participation aux dépenses qui en résultent. Et si

(1) Voir premier volume, *Production*, p. 69.

l'on tient compte que, dans un pays comme la France, un cinquième ou un sixième du revenu national est absorbé par les dépenses publiques, on constate *qu'une très importante fraction des revenus échappe ainsi aux règles de répartition exposées jusqu'ici, pour se distribuer d'une façon assez incertaine*.

Il faut ajouter qu'il y a des cas où, par la nature même du service, ceux-là qui en bénéficient n'en doivent pas faire les frais : c'est lorsqu'il s'agit *d'assistance*. L'assistance consiste essentiellement à faire passer une partie du revenu de ceux qui peuvent contribuer aux dépenses de la société à ceux qui ne peuvent même pas assurer leur propre subsistance. Il est vrai que ceux-là seuls qui sont hospitalisés, et pourvus en nature du nécessaire, jouissent d'un service tout à fait gratuit ; les assistés partiels, qui reçoivent des secours pécuniaires, continuent à participer aux dépenses publiques par les impôts indirects, qu'ils acquittent en faisant leurs achats. Mais, complète ou partielle, l'assistance n'en constitue pas moins une dérogation imposée par l'Etat aux règles de la répartition privée, et une dérogation radicale, puisqu'elle consiste à prendre aux uns pour donner directement aux autres. D'ailleurs, malgré la multiplicité croissante de ses manifestations, l'assistance publique ne prélève pas une très grande part de l'ensemble des revenus (1).

L'assistance publique, institution fort ancienne (2), prend aujourd'hui des formes très variées dans les divers pays. En Angleterre, l'organisation de l'assistance

(1) Dans le budget français, environ 500 millions, soit un dixième des dépenses publiques, lesquelles absorbent, comme nous l'avons vu, approximativement un cinquième ou un sixième des revenus privés.

(2) Voir PAUL STRAUSS, *Assistance sociale. Pauvres et mendiants* et LALLEMAND, *Histoire de la charité*, 4 vol.



publique remonte, dans ses grandes lignes, à la *poor law*, promulguée par la reine Elisabeth le 19 décembre 1601 : cette législation assure des secours aux indigents incapables de travailler et organise l'assistance par le travail, dans des *workhouses* pour les indigents valides ; elle couvre les frais de cette assistance obligatoire par un impôt spécial, la *poor tax*, et confie à des autorités locales fortement organisées le soin d'appliquer la loi (1).

En France, des efforts furent également faits sous l'Ancien Régime pour organiser la charité publique (2). Mais les dispositions législatives prises à diverses époques n'y reçurent pas une application régulière et générale. La Révolution (3) tenta une réorganisation de l'assistance sur la base du secours à domicile et une loi du 7 frimaire an V stipula que chaque commune serait pourvue d'un bureau de bienfaisance (4). Un grand nombre de décrets, et des lois, dont quelques-unes sont toutes récentes, sont venues peu à peu constituer en France le régime moderne de l'assistance, qui est fort complexe.

C'est ainsi que la loi du 15 juillet 1893 a organisé d'une façon plus précise l'assistance médicale à domicile, en la rendant obligatoire pour les communes à l'égard de leurs indigents ; la loi du 14 juillet 1905 a rendu également obligatoire l'assistance aux indigents âgés de 70 ans ou infirmes ; la pension doit être au minimum de 60 francs ; elle peut s'élever, selon les sacrifices que s'impose la commune intéressée, jusqu'à 240

(1) E.-M. LEONARD, *The early history of english poor relief*. — E. CHEVALIER, *La loi des pauvres et la société anglaise*.

(2) Voir P. STRAUSS, *op. cit.*, ch. III, V et VI.

(3) Voir FERDINAND-DREYFUS, *L'assistance sous la législative et la convention*, Paris, 1905.

(4) Sur leur organisation, consulter DEROUIN, GORY et WORMS, *Traité théorique et pratique d'assistance publique* et aussi P. STRAUSS, *op. cit.*, ch. IX à XIII.

francs et même à 360 francs pour Paris. Le département et l'Etat aident d'ailleurs les communes pauvres, et fournissent parfois la presque totalité des subsides nécessaires.

La loi du 17 juin 1913 assure le bénéfice de l'assistance aux femmes en couches indigentes. Elle interdit d'occuper sciemment les femmes accouchées depuis moins de quatre semaines. Mais elle accorde à toute femme sans autres ressources personnelles que le produit de son travail, une allocation journalière de 0 fr. 50 à 1 fr. 50, pendant 8 semaines, plus une majoration de 0 fr. 50 par jour, après les couches si la mère allaite elle-même son enfant.

Enfin, une loi du 14 juillet 1913, organise l'assistance en faveur des familles nombreuses en assurant une allocation annuelle de 60 à 90 francs pour tout enfant de moins de treize ans au delà du troisième enfant de moins de treize ans. A cette législation qui organise directement l'assistance, il convient d'ailleurs d'ajouter les nombreuses dispositions qui fournissent à l'assurance les subsides de l'Etat (subventions aux retraites ouvrières, aux sociétés de secours mutuels, aux caisses de chômage, etc.)

Les secours sont accordés tantôt sous la forme collective (par l'hospitalisation), tantôt d'une façon individuelle (secours à domicile), et, dans ce dernier cas, ils sont fournis tantôt en nature, tantôt en espèces. L'assistance collective s'applique presque toujours aux aliénés, qui sont entretenus dans des asiles, souvent aux malades, qui sont reçus dans des hôpitaux, aux femmes en couches, qu'accueillent les maternités, souvent aussi aux enfants, parfois aux vieillards et aux infirmes auxquels sont réservés certains hospices, et enfin aux vagabonds qu'héberge l'asile de nuit. Mais l'assistance individuelle n'a fait que se développer depuis la Révolution : elle



s'applique souvent aux malades, principalement en France depuis la loi de 1893 ; très généralement aux vieillards, soit qu'on les mette en pension chez des particuliers, soit qu'on leur remette des secours en argent ; souvent aux enfants assistés, et parfois même aux aliénés, que l'on met également en pension chez des particuliers à la campagne. L'assistance individuelle est aussi appliquée par l'intermédiaire des bureaux de bienfaisance (1), aux indigents (aux pauvres chroniques) et aux miséreux (aux pauvres intermittents) de toute sorte.

Quant aux dépenses d'assistance, elles sont couvertes, dans des proportions variables selon les cas, par les budgets de l'Etat et des administrations locales, et aussi, pour une notable part, par le produit des donations et fondations faites par des particuliers au profit de l'Assistance publique, — ce qui relie en quelque sorte la charité privée à la bienfaisance de l'Etat.

Malgré les efforts accomplis en tous pays pour resserrer le réseau des institutions d'assistance publique, on doit souvent constater leur insuffisance. L'assistance publique n'est généralement pas assez puissamment organisée pour secourir efficacement toutes les misères : ainsi, en France, beaucoup d'institutions prévues par les lois ne fonctionnent pas dans les campagnes, mais seulement dans les villes ; encore les secours sont ils souvent beaucoup trop minimes (1) ; et, d'autre part, l'attribution des secours donne lieu à des abus : ainsi, en France, la pension que la loi de 1905 assure aux vieillards indigents semble avoir été attribuée à un certain nombre d'individus ne rentrant pas absolument dans cette catégorie (2).

(1) En France, les secours à domicile des bureaux de bienfaisance ne s'élèvent qu'à 23 francs par an en moyenne.

(2) La loi a été appliquée à environ 600.000 vieillards sur moins

En Allemagne, où l'assistance publique est, d'une façon générale, obligatoire, la généralisation du système dit d'*Elberfeld* a permis à la fois de réduire dans les villes le nombre des assistés et de leur fournir des secours suffisants (1). Ce système consiste tout simplement à charger de la répartition des secours, non pas un petit nombre d'administrateurs comme en France, mais un *grand nombre de citoyens*, tenus d'accepter ce service public, et qui se trouvent ainsi n'avoir à s'occuper que d'un très petit nombre de pauvres, dont la situation et les besoins momentanés ou permanents leur sont parfaitement connus.

Enfin, dans les pays anglo-saxons, des associations charitables se chargent non seulement, comme nous l'avons vu plus haut, de coordonner les efforts de la bienfaisance privée, mais encore de les combiner avec l'action de l'Etat, de manière à éviter à la fois les lacunes de l'assistance et le cumul des secours, exploité parfois par les « professionnels de l'indigence ».

Cependant, même en reliant ainsi d'une façon systématique les services de l'assistance publique aux œuvres de la bienfaisance privée, on ne parvient pas encore à fournir un revenu suffisant à tous ceux qui n'ont pu s'en procurer un par leurs propres moyens pour résoudre complètement le problème de la misère. Celle-ci doit faire l'objet d'une lutte préventive, qu'on réalise en amenant les intéressés à opérer *sur leur propre revenu* en temps normal, le prélèvement qui leur permettra de faire face aux risques de la vie : l'*assurance* (2) apparaît de plus en

de 2 millions de personnes âgées de 70 ans et plus, ce qui supposerait que plus du quart sont indigents. Voir GIDE, *Econ. soc.*, p. 452.

(1) A. LEROY, *L'Assistance publique en Allemagne*.

(2) Voir plus loin, 3e partie, ch. IV et V.



plus comme le moyen logique et efficace de parer aux risques qui frappent les individus normaux, et qui peuvent se prévoir ; l'assistance, ainsi déchargée, et n'ayant plus à secourir que les misères résultant d'infirmités congénitales ou d'accidents échappant aux prévisions, peut alors mieux suffire à sa tâche (1).

### § 3. — Les systèmes généraux d'impôts et la Répartition.

Les frais des services publics sont, avons-nous vu, couverts par les contribuables, non pas en raison de la jouissance qu'ils en ont, mais en raison de ce que l'on peut appeler leurs facultés contributives. Ces facultés dépendent évidemment de leurs ressources, de leurs revenus : mais elles dépendent aussi sans doute de la façon dont l'Etat lève l'impôt; et, au total, il est permis de dire que les facultés contributives ne résultent pas seulement de ce que le contribuable peut payer, mais plutôt de ce que l'Etat peut lui faire payer. Une longue expérience a démontré que l'Etat *ne peut obtenir* la part considérable du revenu privé qu'il prélève en invitant *directement* les redevables à en verser le montant dans ses caisses; il obtient bien davantage en se bornant à percevoir, *à l'occasion* de certaines transactions, des droits, qui, généralement acquittés par des intermédiaires, sont *payés finalement par les consommateurs, dans le prix de la marchandise ou du service qu'ils achètent*. Aussi demande-t-on généralement *aux impôts indirects beaucoup plus qu'aux impôts directs* (2). Par là même, les charges pu-

(1) Telle est la conclusion de B. et S. WEBB dans leur récent ouvrage, *La lutte préventive contre la misère* (trad. franç.) Giard et Brière, 1913. Voir aussi A. WEBER, *Le problème de la misère*, Rivière, 1913.

(2) En France, les impôts directs proprement dits fournissent à

bliques se trouvent réparties très au hasard, et, tandis que les théoriciens discutent sur l'opportunité d'une taxation simplement proportionnelle au revenu ou progressive, les impôts constituent, semble-t-il, dans la plupart des pays, un *prélèvement inversement proportionnel* aux facultés des contribuables.

En compulsant un grand nombre de budgets de famille internationaux, et en recherchant, pour chaque catégorie de dépenses, la part des impôts indirects qui y est contenue, un économiste allemand (1) a obtenu le tableau suivant :

| Revenu | Impôts indirects |
|---|---|
| Au-dessus de 10.000 marcs | 0,84 0/0 |
| De 4.000 à 10.000 marcs | 1,67 » |
| De 2.000 à 4.000 » | 2,59 » |
| De 1.000 à 2.000 » | 2,90 » |
| De 800 à 1.200 » | 3,79 » |
| Au-dessous de 800 » | 5,18 » |

On voit que les revenus les plus modestes sont de beaucoup les plus taxés ; et cela s'explique aisément : l'alimentation tient, en effet, une beaucoup plus grande place dans le budget du pauvre que dans celui de l'individu aisé, et les impôts indirects et droits de douane frappent très lourdement les objets de consommation courante, et tout spécialement les aliments.

peine 600 millions au budget ; en y joignant les droits de succession et l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières, on dépasse à peine le milliard.

(1) NEUMANN, *Die persönlichen Steuern vom Einkommen*, cité par ALLIX, *Traité élémentaire de science des finances*, 3e éd., p. 356.



Il faut ajouter que ces résultats sont *en grande partie corrigés* par les impôts directs, surtout si ceux-ci sont *progressifs*, c'est-à-dire s'ils frappent les revenus selon un *taux croissant* avec leur importance. C'est ainsi que, pour la Prusse, où il existe un impôt global et progressif sur le revenu, le même auteur arrive aux résultats suivants :

| Revenu | Impôts indirects | Impôt sur le revenu | Total |
|---|---|---|---|
| Au-dessus de 10.000 marcs | 1,09 0/0 | 3,00 0/0 | 4,09 0/0 |
| De 4.000 à 10.000 marcs | 1,52 » | 2,51 » | 4,03 » |
| De 2.000 à 4.000 » | 1,64 » | 1,82 » | 3,44 » |
| De 1.200 à 2.000 » | 2,65 » | 1,40 » | 4,05 » |
| De 800 à 1.200 » | 3,60 » | 0,62 » | 4,22 » |
| Au-dessous de 800 » | 4,43 » | 0,00 » | 4,43 »(1) |

## § 4. — Modification voulue de la Répartition par certains impôts spéciaux : taxation des plus-values.

Nous avons vu plus haut que, par suite du phénomène de la rente, certains individus s'enrichissent sans travail, grâce au développement de l'activité économique dans

(1) En France, il ne semble pas que les impôts directs corrigent au même degré l'improportionnalité des impôts indirects. « La proportion entre les contributions directes et indirectes, écrit M. PAUL LEROY-BEAULIEU, a été déplacée depuis 1870 : on a fourni un grief légitime aux classes laborieuses. » (*Traité de la science des finances*, 7e éd., t. I, p. 364-365). Cependant il faut noter que l'impôt sur les successions est doublement progressif, à la fois en raison de l'éloignement de la parenté et du montant de la fortune. Il atteint, en certains cas, 29 0/0 du patrimoine.

le milieu environnant : tel est notamment le cas du propriétaire d'un fonds de terre, dans une agglomération en voie de progrès rapide ; les services que peut rendre l'emplacement dont il dispose, se louent de plus en plus cher, et il peut, en conséquence, vendre son fonds avec un bénéfice parfois énorme, au bout d'un laps de temps souvent assez court.

Cette observation a donné naissance à tout un courant d'idées doctrinal, dont *Henry George* a été l'un des représentants les plus influents, et à divers systèmes théoriques de *nationalisation du sol* (1). Dans la pratique, elle a donné lieu, dans certains pays, à des *impôts sur la plus-value* foncière ou immobilière, destinés à *prélever au profit de la communauté une partie de ce gain dû exclusivement à l'activité sociale.*

En Allemagne, la loi d'empire du 15 juillet 1909, mise en vigueur par celle du 14 février 1911, a étendu à tout l'Empire un impôt sur les plus-values déjà établi dans certaines villes comme impôt municipal : la *Wertzuwachssteuer*. L'impôt nouveau se partage entre l'Empire, les Etats fédérés et les villes ; joint aux surtaxes que les municipalités sont autorisées à y ajouter, il peut atteindre, dans certains cas, jusqu'à 38 o/o de la plus-value constatée, c'est-à-dire de l'écart entre le prix d'achat et le prix de vente, grossi des frais d'amélioration faits par le propriétaire. Mais l'expérience allemande d'un impôt d'Empire sur les plus-values ne semble pas avoir été heureuse : la nouvelle loi financière destinée à couvrir les dépenses militaires (loi du 3 juillet 1913) supprime pour l'avenir la participation de l'Empire à cet impôt qui reprendra ainsi un caractère local.

La législation anglaise a également institué un régime analogue : la loi du 29 avril 1910 a créé d'abord une

(1) Voir plus loin, *Le développement de la pensée économique*, § 12.



taxe sur la plus-value *du sol*, abstraction faite des constructions qu'il porte et trois autres taxes complémentaires, notamment une taxe sur les terrains non mis en valeur (1).

(1) Pour plus de détails, consulter E. BOUVIER, *Les impôts sur la plus-value immobilière*, rapport à la société d'Economie politique de Lyon, 1912 ; W. OUALID, *L'Imposition des plus-values immobilières en Allemagne* (*Revue de science financière*, avril, mai, juin 1910), et W. OUALID, *L'imposition des plus-values foncières en Angleterre* (*Rev. de sc. fin.*, juillet, août, septembre 1910).

# CHAPITRE III

## L'ÉTAT ET SES SALARIÉS

### § 1. — Les employés de l'Etat.

La proportion des individus dont l'activité économique est mise au service de l'Etat et rétribuée par lui est assez variable d'un pays à l'autre : elle est moindre par exemple dans les pays anglo-saxons, où les attributions de l'Etat ont été longtemps assez restreintes, que dans certaines nations de l'Europe continentale. Cependant, la tendance générale à la multiplication des services publics semble de nature à favoriser un accroissement correspondant du nombre des employés de l'Etat.

Les individus qui travaillent pour le compte de l'Etat ont parfois une rétribution proportionnelle au montant des transactions qui s'opèrent par leur intermédiaire : ainsi, en France, les Trésoriers-payeurs généraux et certains fonctionnaires supérieurs de l'administration des postes, des douanes, de l'enregistrement, etc., sont « intéressés » aux produits du service dont ils ont la direction, et leur mode de rémunération présente ainsi une certaine analogie avec le revenu du chef d'entreprise.



Mais, en général, ceux qui exercent leur activité économique au service de l'Etat reçoivent une rétribution fixée d'avance : ce sont des salariés.

Les salariés que l'Etat emploie sans se les attacher à titre permanent, manœuvres, etc., reçoivent un salaire sensiblement égal à celui qui prévaut dans l'industrie privée, *et réglé sur lui* : à cet égard, l'Etat accepte les conditions habituelles de la Répartition, sans exercer sur elle d'influence bien appréciable. Il en est, d'ordinaire, autrement des salariés que l'Etat s'attache à titre permanent, de ceux auxquels on réserve dans la langue administrative française, le nom de *fonctionnaires*. Ceux-ci sont placés sous un régime économique suffisamment différent de celui des salariés de l'entreprise privée pour qu'il convienne d'en définir les traits essentiels.

### § 2. — Les fonctionnaires de l'Etat et les principes relatifs à leur rétribution.

Le salaire — usuellement dénommé traitement, — des fonctionnaires de l'Etat ne se détermine pas par ces tractations, explicites ou tacites, entre employeur et employé, dont nous avons étudié le mécanisme et le jeu dans l'entreprise privée. Non seulement les candidats aux fonctions rétribuées par l'Etat ne discutent pas avec lui les conditions de leur emploi, mais ils ne peuvent généralement pas l'amener à les modifier par la menace de porter leurs services ailleurs : le fonctionnaire consacre habituellement toute la durée de sa vie active à cet employeur unique qu'est l'Etat. Quant aux associations formées par les fonctionnaires, elles bornent leur rôle à contrôler l'avancement de leurs membres ; en ce qui concerne les relèvements de traitement, ils ne sont habituelle-

ment obtenus que par des interventions parlementaires (1). En revanche, l'Etat n'a pas coutume de congédier ses fonctionnaires avant une date déterminée par la durée de leurs services et leur âge, et il leur sert alors une pension de retraite (2).

Il suit d'ailleurs, pour fixer leur rémunération, un certain nombre de règles bien connues, mais qu'il n'est pas sans intérêt de mentionner explicitement.

La rétribution des fonctionnaires de l'Etat est assez généralement graduée en raison des connaissances et de la compétence requises pour l'exercice de leurs fonctions; cependant, ici plus encore que dans les emplois privés, l'honneur ou l'agrément de la profession tend, comme l'observait Adam Smith, à abaisser sa rémunération. Dans beaucoup de pays, les officiers et souvent aussi les magistrats, certains membres de l'enseignement supérieur, et bien d'autres encore, reçoivent des traitements que l'on jugerait peu en rapport avec l'impor-

(1) Sur les traitements, voir G. Jèze, *Cours élémentaire de science des finances*, 5e éd., Paris, 1912, p. 456 et s. Il faut noter cependant que l'action de l'offre et de la demande se manifeste par le nombre des candidats aux fonctions publiques rétribuées. Et à certains moments, la pénurie des candidats suffit à pousser le parlement à relever les traitements : il en est ainsi actuellement en France à l'égard des officiers et sous-officiers de carrière qui, n'étant pas électeurs, n'avaient eu que peu d'influence directe sur le parlement.

(2) Cette pension est fournie en partie par les retenues opérées sur les traitements. Mais, en France, où l'Etat donne une retraite proportionnée au traitement, il parfait la différence quand les retenues sont insuffisantes pour assurer la retraite promise — ce qui est presque toujours le cas, puisque le service des pensions n'est compensé que jusqu'à concurrence de 20 o/o par les retenues. — Consulter J. Delpech, *Pensions et retraites civiles*, Paris 1902. Dans d'autres pays (Angleterre, Allemagne) la pension est constituée uniquement par l'Etat, sans retenir sur le traitement d'activité du fonctionnaire.



tance de leurs fonctions, si la considération qui s'y attache et les satisfactions que les intéressés trouvent dans leurs occupations ne faisaient en quelque sorte partie de leur rétribution.

Cette réserve faite, il convient d'ajouter que l'échelle des traitements ne paraît pas seulement établie d'après la difficulté d'accès à la fonction, mais d'après le milieu dans lequel le fonctionnaire semble appelé à vivre : il a souvent un caractère non seulement de rémunération du travail, mais d'*indemnité proportionnée au rang social* de l'intéressé.

Dans une même administration, le traitement est gradué, le plus souvent, selon l'importance du poste occupé : les chefs reçoivent presque toujours un traitement supérieur à celui de leurs subordonnés. — Et cela est d'ailleurs conforme à l'usage observé dans les emplois privés.

Cependant, le mode de rémunération des fonctionnaires de l'Etat présente un autre caractère, qui a peut-être été emprunté au système adopté à l'égard des *gros salariés du commerce et de l'industrie privée*, mais qui ne s'explique ici nullement par les mêmes raisons : c'est « l'avancement de classe » comme on dit en style administratif, autrement dit l'augmentation de traitement *sans changement de fonction*, sans promotion à une fonction supérieure. Il est à noter que ce système n'existe guère dans le commerce et l'industrie à l'égard des petits salariés : ouvriers et petits employés reçoivent un salaire sensiblement constant à partir du moment où ils connaissent bien leur métier et sont pleinement utilisables. Les « augmentations » sont réservées en général aux gros employés, aux chefs de service, que le patron ou la direction juge équitable, ou opportun, d' « intéresser » en quelque sorte au profit de l'entreprise — soit pour reconnaître l'efficacité de leur collaboration, soit pour

les retenir, et les détourner des offres qui pourraient leur être faites par des entreprises concurrentes.

L'État, au contraire, qui n'a, sauf d'assez rares exceptions, guère à craindre de voir détacher de lui son personnel, souvent inapte à d'autres emplois, n'en applique pas moins le système de l'augmentation, *même à de très modestes salariés*. L'explication que l'on donne, à l'occasion, de cette pratique, si familière, aux Français du moins, qu'elle ne semble guère en demander, est que les besoins — entendons les charges de famille — augmentent avec l'âge : et ceci confirme du moins l'idée que *le traitement du fonctionnaire n'est pas une simple rémunération de son travail*. Mais, comme la présomption d'un accroissement des charges de famille est appliquée indistinctement aux ménages dépourvus ou mal pourvus de postérité, et même aux célibataires, l'expérience semble démontrer que ce procédé de gradation des traitements, fondé sur une présomption légale, a pour effet, non pas de permettre aux intéressés de supporter les charges de famille, mais de les inciter, au contraire, à les fuir : il est établi que, en France du moins, où le système de l'avancement de classe est enraciné dans les mœurs, les fonctionnaires présentent une natalité encore plus faible que les citoyens rétribués, pour leur seul travail, sous le régime de l'entreprise privée (1).

(1) Voir plus loin, 3e section, ch. II, § 2.

# TROISIÈME SECTION

## La répartition des revenus globaux.

---

## CHAPITRE PREMIER

### RÉPARTITION DE LA PROPRIÉTÉ ET DES REVENUS

#### § 1. — La distribution effective de la propriété et le problème de la Répartition.

Nous avons exposé jusqu'ici le mécanisme de la production tel qu'il résulte de la propriété privée et de l'échange. Mais la propriété privée est fort inégalement distribuée parmi les individus qui participent à la production ; la proportion des propriétaires et des non propriétaires, de ceux qui possèdent beaucoup de richesses et de ceux qui en possèdent peu, varie très notablement d'un pays à un autre, et d'une époque à une autre. Aussi, pour se faire une idée des conditions de la Répartition, dans un milieu économique donné, il est nécessaire de compléter les notions qui précèdent par quelques données de fait sur la distribution de la propriété, ou, en d'autres termes, du capital.

Nous disposons à cet effet, pour la période contemporaine, et en ce qui concerne la plupart des grands pays, d'un certain nombre de documents statistiques. Nous nous baserons surtout sur la France, pays où la propriété passe d'ailleurs pour être moins inégalement distribuée que dans beaucoup d'autres.

Des renseignements assez précis peuvent être obtenus grâce à *l'annuité successorale*, c'est-à-dire à la statistique annuelle des successions, établie par l'administration de l'Enregistrement (1). En effet, on peut admettre que la proportion des possédants et des non-possédants, de ceux qui possèdent peu et de ceux qui possèdent beaucoup, est sensiblement la même parmi les vivants que parmi ceux qui meurent chaque année. Dès lors, la statistique des successions, classées d'après leur ordre d'importance (2) nous fournira une évaluation suffisamment approximative de la distribution présente de la propriété privée.

Une première donnée est fournie par la comparaison du nombre des *successions* déclarées avec le nombre des *décès*. Or, d'après les données brutes de la statistique (3), le nombre des successions ne serait que de 46, 23 o/o de celui des décès. En appliquant cette même proportion aux vivants, il n'y aurait guère que de 14 à 15 millions de Français qui possèderaient quelque chose ; les autres, beaucoup plus de la moitié, n'auraient aucun capital, ou du moins ils auraient un capital si minime qu'on peut s'abs-

(1) Cette statistique est publiée notamment dans le *Bulletin de statistique et de législation comparées*.

(2) L'Administration Française fait cette classification depuis 1902.

(3) Voir le tableau établi dans l'ouvrage de A. DE LAVERGNE et PAUL HENRY, *La richesse de la France*, page 151. Ce tableau correspond à l'année 1906, mais la proportion ne varie guère d'une année à l'autre.



tenir en cas de décès de toute déclaration sans avoir rien à redouter du fisc. Il faut noter cependant que, parmi les décès, il en est — ceux des enfants — qui ne donnent généralement pas lieu à une ouverture de succession, même s'il s'agit d'enfants appartenant à des familles riches ; car ils ne possèdent rien en propre. En faisant abstraction des décès de moins de 25 ans, la proportion des possédants s'élèverait à 61 o/o. — Ainsi, pour nous en tenir à une affirmation très approximative, nous pouvons dire que *moins des deux tiers des Français* adultes sont *propriétaires* de biens mobiliers ou immobiliers, en quantité suffisante pour donner lieu à une déclaration de succession.

Il nous reste à rechercher désormais comment la propriété est distribuée *parmi ceux qui possèdent des capitaux*. On peut, en groupant les données fournies par l'annuité successorale, classer tout d'abord les individus qui possèdent en quatre catégories : successions correspondant à des fortunes très modestes, inférieures à 10.000 francs de capital ; à des fortunes modestes, de 10.000 à 100.000 ; à des fortunes moyennes de 100.000 fr. à 1 million ; à de grosses fortunes, supérieures à un million.

On fait alors les constatations suivantes :

La première classe comprend 85 o/o du nombre des propriétaires ; mais elle ne possède que 13,67 o/o de la richesse totale.

La seconde ne réunit que 13 o/o des possédants ; mais elle englobe 27 o/o de la richesse totale.

La troisième classe groupe moins de 2 o/o des possédants (1,90 o/o), mais elle comprend, à elle seule, le tiers (33 o/o) de la fortune totale.

Et enfin la quatrième classe, qui ne groupe plus que 0,13 o/o des possédants, réunit encore 26 o/o — un peu plus du quart — des capitaux (1).

(1) A. DE LAVERGNE et PAUL HENRY, *op. cit.*, p. 155. Voir aussi,

Malgré les imperfections de la statistique, on peut donc en termes généraux, tirer les conclusions que voici :

En France, pays de 39 millions d'habitants, un quart des biens mobiliers ou immobiliers qui composent la fortune privée, revient à 0,13 o/o *des possédants*, — soit à un peu moins de *vingt mille personnes ou familles*.

*Plus de la moitié* (59 o/o en réunissant les deux dernières classes) des biens appartient encore à une très petite proportion (environ 2,03 o/o) des possédants, gens aisés riches ou très riches (plus de 100.000 francs de fortune), — soit environ *285.000 personnes ou familles*.

*Moins de la moitié* (41 o/o) de la fortune totale se répartit entre 97,7 o/o des possédants, et, là-dessus, *13 o/o seulement de la richesse totale* sont répartis entre 85 o/o des possédants, soit près de *13 millions d'individus ou familles*, dont les plus favorisés ont moins de 10.000 francs. C'est à cette extrême dispersion d'une partie, d'ailleurs minime, de la fortune privée totale que l'on fait allusion en disant habituellement que la propriété est très divisée en France.

De ces données statistiques il résulte que, dans une nation moderne telle que la France, la propriété est très inégalement répartie. Un tout petit nombre d'individus possèdent une fortune qui constitue une véritable puissance financière ; une très *faible proportion* (2 o/o des possédants) dispose de capitaux *suffisants pour pouvoir vivre de revenus sans travail* en les prêtant, *ou pour pouvoir prendre une participation notable à des entreprises importantes* ; enfin une assez forte proportion de la population, près des deux tiers de la population totale, sans disposer de capitaux suffisants pour pouvoir vivre sans travail, dispose de très petits capitaux : ceux-ci sont

E. Chatelain, *La répartition de la richesse en France* (*Revue socialiste*, octobre 1909.)



tantôt suffisants pour gérer une petite entreprise, tantôt suffisants seulement pour permettre de parer à certains risques de l'existence (1). Le reste — plus du tiers — vit au jour le jour.

## § 2. — La distribution des revenus globaux.

La distribution des revenus dépend, dans une assez large mesure, de la distribution préalable de la propriété, sans toutefois être en parfaite corrélation avec elle.

En effet, si nous considérons tout d'abord les revenus de ceux qui possèdent des capitaux, nous savons que tantôt les propriétaires de ces capitaux en tirent un revenu fixe, tantôt ils les placent dans quelque entreprise ; dans le premier cas, ils reçoivent un revenu modeste, mais assez constant ; dans le second, ils subissent des risques et courent aussi des chances de gros rendements : si

(1) Cette inégalité dans la distribution de la propriété ne résulte pas seulement du jeu d'une organisation économique basée sur l'entreprise privée et sur la propriété *privée*. Elle est due aussi, pour une très large part, au caractère *héréditaire* de cette propriété, et, dans une mesure bien moindre, au *droit de tester*. (En France, près des quatre cinquièmes des successions se produisent en ligne directe ou entre époux, un huitième va aux parents du second degré (frères et sœurs, oncles ou tantes et neveux ou nièces) et un neuvième seulement aux personnes non parentes, aux personnes morales et à l'Etat). — L'aggravation que l'hérédité apporte aux inégalités qui résulteraient du mécanisme pur et simple de l'entreprise et de la propriété privées a suggéré à certains auteurs l'idée d'une absorption progressive de l'héritage par la collectivité, tout en laissant la propriété privée se reconstituer à chaque génération. Voir sur ce sujet le livre de M. Rignano, *Un socialisme en harmonie avec la doctrine économique libérale*, Paris, Giard et Brière, et un abrégé du même livre, composé par M. A. Landry, sous le titre, la *Question de l'héritage*.

bien que les revenus des capitaux ne sont pas nécessairement proportionnels aux capitaux eux-mêmes.

D'autre part, le travail salarié fournit aussi des revenus dont l'ensemble constitue une masse plus considérable que le revenu des capitaux. Voici, d'après les données élaborées par M. Colson (1), comment se répartissent approximativement en France les revenus des entrepreneurs, des capitalistes prêteurs, et des salariés.

| | |
|---|---|
| Revenus d'entrepreneurs . . . . . . . . | 8,1 milliards |
| Revenus des capitalistes prêteurs, pensionnés et propriétaires fonciers (2). . . . . . | 7,4 » |
| Revenus des salariés . . . . . . . . . . | 9,5 » |
| | 25,0 milliards |

L'importance des revenus ne dépend d'ailleurs pas nécessairement de leur origine, ni de leur mode de détermination : s'il est vrai que les non-possédants, les « prolétaires », qui n'ont pas d'autres revenus que le salaire de leur travail, ne reçoivent, pour la plupart, que des revenus modestes, il en est cependant parmi eux qui tirent de leur travail un revenu considérable. Et enfin, il y a des individus qui reçoivent des revenus de diverses sortes, qui sont à la fois salariés et prêteurs, entrepreneurs et prêteurs, etc. Nous allons donc chercher désormais à nous faire une idée de la distribution, dans une nation moderne, des *revenus globaux*, quelle que soit leur origine, qu'ils procèdent du travail, ou du capital, ou, dans une proportion quelconque, de l'un et de l'autre.

Nous ne disposons plus ici d'une évaluation directe de l'administration fiscale, comme celle que nous a four-

(1) *Cours d'économie politique*, t. III, p. 303.
(2) Quoique, dans l'étude de la détermination des revenus, nous ayons rapproché le propriétaire foncier du chef d'entreprise, nous conservons ici le groupement de M. Colson.



ni l'annuité successorale. A défaut d'un impôt global sur le revenu, on en est réduit, pour l'estimation des revenus en France, à des conjectures, — basées, il est vrai, sur diverses statistiques administratives. Complétant les estimations de M. *Paul Leroy-Beaulieu* (1) M. *Colson* en arrive à dresser le tableau suivant (2) :

| | Nombre | 0/0 | Montant total | 0/0 |
|---|---|---|---|---|
| *Petits revenus :* | | | | |
| Jusqu'à 2.800 fr., en province. . Jusqu'à 3.500 fr., à Paris . . . | 11.500.000 | 88,72 | 12.420 millions | 50 |
| *Moyens revenus :* | | | | |
| 2.800 à 14.000 fr., en province . 3.500 à 17.500 fr., à Paris . . . | 1.300.000 | 10,03 | 7.342 » | 29 |
| *Gros revenus :* | | | | |
| 14.000 à 140.000 fr., en province 17.500 à 200.000 fr., à Paris . . | 160.000 | 1,24 | 4.860 » | 19 |
| *Très gros revenus :* | | | | |
| Plus de 140.000 fr., en province. Plus de 200.000 fr., à Paris . . | 1 000 | 0,01 | 380 » | 2 |
| Totaux. . . . | 12.961.000 | | 25.000 millions | 100 |

On voit ainsi que près des *neuf-dixièmes* (88,72 0/0) des individus — individus isolés ou chefs de famille — entre lesquels se partagent les revenus privés recevraient seulement *la moitié* du total de ces revenus ; l'autre moitié se partage inégalement entre les titulaires de revenus moyens (10 0/0 des individus, recevant 29 0/0 des revenus) et les bénéficiaires des gros ou très gros revenus (1,25 0/0 des individus, qui reçoivent 21 0/0 des revenus).

(1) *Essai sur la Répartition des richesses.*
(2) *Cours*, t. III, p. 312.

# CHAPITRE II

## LES REVENUS ET LES CHARGES DE FAMILLE
## LE PROBLÈME DE LA POPULATION

### §1. — Le problème de la Répartition et les charges de famille.

Dans le chapitre qui précède, nous avons considéré la distribution des revenus globaux, sans distinguer si les bénéficiaires de ces revenus sont des individus isolés ou des chefs de famille. Or, en fait, il en est des uns et des autres ; qu'il s'agisse de gros, de moyens, ou de petits revenus, ils appartiennent tantôt à des individus isolés, tantôt — le plus souvent, il est vrai — à des ménages, — d'ailleurs plus ou moins pourvus d'enfants. De telle sorte que ces revenus, quelle que soit la catégorie, à laquelle ils appartiennent, *se répartissent à leur tour entre un nombre fort inégal de personnes, selon les cas.*

Il convient d'ajouter que, étant donné le mode de formation de ces revenus, le nombre de personnes qui doit vivre sur un certain revenu influe le plus souvent assez peu, et, en bien des cas, n'influe pas du tout sur son montant. En effet, la Répartition résulte surtout de la



rémunération des services productifs par les entreprises *privées* ; or, il importe peu à l'acheteur que le chef d'entreprise n'ait que lui seul à faire vivre ou qu'il ait une nombreuse famille à entretenir : cette dernière considération ne saurait en aucun cas permettre à l'entrepreneur de relever son prix de vente ; le chef d'entreprise, à son tour, se soucie fort peu que le capitaliste qui lui prête ses capitaux, ou le salarié qui lui fournit son travail, soient célibataires, ou qu'ils aient plusieurs bouches à nourrir ; le taux de l'intérêt ou du salaire ne saurait en aucune façon se proportionner aux charges de l'intéressé.

Quant à l'Etat, nous avons vu plus haut que ses procédés de rémunération ne diffèrent pas essentiellement, sur ce point, de ceux des entreprises privées ; et c'est à peine si, depuis quelque temps, il commence, dans certains pays, à prendre en considération effectivement les charges de famille.

Il est vrai, que, dans la classe ouvrière, le revenu de la famille n'est bien souvent pas constitué uniquement par le salaire de son chef. La femme, puis les enfants, travaillent, et ceux-ci, en vertu d'une tradition constante, versent leurs salaires au budget familial jusqu'aux approches de leur majorité, parfois plus longtemps encore, s'ils continuent à vivre sous le toit paternel. Mais il faut noter que la mère de famille peut difficilement gagner un salaire d'appoint quand elle a de jeunes enfants à élever ; les enfants, à leur tour, ne peuvent guère gagner un salaire avant l'âge de treize ans ou quatorze ans. C'est donc pendant quelques années seulement qu'ils peuvent « rapporter », à leurs parents un supplément de revenu suffisant pour compenser les frais de leur entretien.

Ainsi, le budget du ménage ouvrier présente une courbe fort irrégulière, qui se traduit par de larges oscil-

lations dans le niveau de l'existence. A vingt ans, l'ouvrier célibataire moyen a, pour lui seul, un salaire de quatre à cinq francs par jour ; au bout de quelques années, il peut arriver à ne disposer de guère plus d'un franc *par tête* pour chacun des membres de la famille ; plus tard, le revenu familial pourra se relever jusqu'aux environs de cinq francs par tête. Il s'abaissera ensuite peu à peu, lorsque les enfants se seront dispersés, et que les parents, usés par le travail et par l'âge, ne pourront plus gagner des salaires normaux (1). *Le budget de l'ouvrier varie donc bien, dans une certaine mesure, avec la famille, mais il s'en faut de beaucoup qu'il varie toujours en proportion des besoins, puisqu'il n'augmente pas, ou même diminue, pendant la période la plus pénible de l'éducation des enfants.*

En dehors de la classe ouvrière, la proportionnalisation du revenu familial aux charges de famille s'opère encore moins : dans la bourgeoisie, la famille, grande ou petite, vit du revenu qui résulte du travail de son chef et du capital du ménage. A revenu égal, la part de chaque individu est donc très variable suivant qu'il est isolé ou qu'il appartient à une famille nombreuse ou restreinte.

Ainsi, aux inégalités dans la distribution des richesses qui résultent de l'organisation de la production et des conditions de répartition qui en découlent, s'ajoutent les inégalités résultant de la constitution de la famille. C'est là une vérité si évidente que l'on a longtemps négligé de la mentionner explicitement dans les études

(1) On trouvera des renseignements plus précis dans le rapport de M. Varlez sur l'*Economie sociale* en Belgique, dans l'enquête de M. Rowntree, *A study of town life*, et enfin dans l'*Economie sociale* de M. Gide, qui reproduit (4e éd., p. 86), un graphique très expressif emprunté au précédent ouvrage.



relatives à la Répartition. Mais, si elle a jusqu'ici exercé peu d'influence sur la doctrine, elle est aujourd'hui très nettement perçue par les individus les moins formés aux spéculations de la science, et elle tend par là à exercer une immense influence sur l'évolution économique et sociale (1).

## § 2. — Les charges de famille et le problème de la population.

Depuis fort longtemps, les Economistes ont considéré l'étude de la population comme faisant partie de leur domaine. Il s'en faut de beaucoup cependant que tous les problèmes démographiques soient des problèmes économiques : la physiologie, l'hygiène, et bien d'autres sciences, y sont intéressées. Mais il est exact que la démographie touche à l'économie politique par plusieurs côtés. Et d'abord, elle y touche par l'étude de la production : pour faire vivre l'humanité, il faut produire ; et, réciproquement, pour produire, il faut des hommes. C'est d'ailleurs sous cet aspect que les anciens économistes ont envisagé les relations entre leur science et celle de la population (2) : ils font cherché à établir le rapport qui existe entre la population et les subsistances. *Malthus*, dans une formule célèbre, soutient que la population, tend à s'accroître plus vite que les subsistances (3) ; et cette conception

(1) Cette constatation paraît avoir également échappé à la critique socialiste.

(2) Voir A. Landry, *Les trois théories principales de la population* dans *Scientia*, *Rivista di Scienzia*, 1909, n° XI, 3.

(3) Dans son Essai sur la population, Malthus affirme que la population tend à s'accroître en *proportion géométrique*, tandis que les subsistances ne s'accroîtraient qu'en *proportion arithmétique*. Sur Malthus, voir plus loin, *Le développement de la pensée économique* § 6.

lui était sans doute suggérée par la situation économique de l'Angleterre de son temps. Depuis lors, il semble que la richesse se soit accrue partout plus vite que la population. D'ailleurs, un phénomène nouveau s'est produit, que Malthus et ses contemporains n'avaient pas suffisamment prévu : *la natalité a diminué*, en vertu d'une cause économique très simple ; elle a diminué à mesure qu'il apparaissait plus clairement que la part de chaque individu dans le revenu de la famille, et éventuellement dans son capital, va diminuant en raison du nombre des enfants.

Le problème de la population apparaît donc aujourd'hui comme étant essentiellement un *problème de Répartition* ; la restriction de la natalité apparaît, dans une large mesure, comme *une réaction spontanée* de beaucoup de chefs de famille *contre une inégalité de Répartition* qui existe dans toutes les classes économiques, et *qui résulte de ce que les services de ceux qui participent à l'activité économique sont rémunérés sans aucun égard pour le nombre des individus ne participant pas à l'activité économique qui sont à leur charge.*

On soutient assez couramment aujourd'hui que la restriction de la natalité est en raison directe de l'accroissement de la richesse : ce qui est strictement contraire à la croyance des anciens économistes, lesquels admettaient que la population s'accroît spontanément avec les subsistances. Cependant, si cette assertion repose sur un assez grand nombre d'observations précises (1), elle est trop brève et trop absolue. Les classes aisées, il est vrai, réfléchissant plus que les classes pauvres, il est exact qu'elles ont, les premières, remarqué l'inégalité dans la

(1) Voir Bertillon, *La dépopulation française*. Paul Leroy-Beaulieu, *La question de la population*, Paris, 1913. Mombert, *Studien zur Bevölkerungsbewegung in Deutschland.*



répartition qui résulte des charges de famille. Il est encore exact qu'elles sont plus ambitieuses, et qu'ainsi, elles ont tiré plus rigoureusement de cette constatation les conséquences qui aboutissent à la restriction de la natalité. Enfin, les classes aisées sont généralement des classes possédantes, et le chef de famille a à partager proportionnellement au nombre de têtes non seulement des revenus, d'ailleurs peu élastiques, mais *un capital.*

Cependant, il serait inexact d'affirmer que la restriction de la natalité soit exactement proportionnelle au degré de richesse. Du recensement français de 1906, et d'une étude très précise qui en a été faite par le directeur de la statistique générale de la France (1), on peut, en effet, tirer les constatations suivantes :

En France, la natalité est la plus forte chez les marins (486 enfants pour cent familles, dont le chef est âgé de 60 à 65 ans au moment du recensement), puis chez les ouvriers (404). Mais elle est très sensiblement plus forte — ou moins faible — chez les patrons (359) que chez leurs employés (300). (Et pourtant on peut admettre que les patrons sont généralement plus aisés que les employés.) Parmi les patrons, ceux de l'industrie ont plus d'enfants (382) que ceux de l'agriculture (371) et du commerce (340).

Quant aux salariés de l'Etat, leur natalité est généralement faible : elle est toutefois bien plus faible parmi ceux que la statistique range dans la catégorie des « employés » (285) que parmi les « ouvriers » de l'Etat (385). Mais, si elle tombe à un minimum pour les employés

(1) Voir la *Statistique des familles*, publiée par la direction *de la statistique générale de la France*, et l'article de M. Lucien March, *La fertilité des mariages suivant la profession et la situation sociale, Revue philanthropique*, 1913, p. 584.

dont le traitement varie de 2.500 francs à 10.000 francs, elle s'élève chez ceux dont le traitement dépasse ce chiffre.

De ces données assez complexes, on peut tirer des conclusions un peu plus précises. La natalité paraît bien, d'une façon assez fréquente, s'abaisser à mesure que les revenus s'élèvent, puisqu'elle est la plus forte dans les classes les plus pauvres. Cependant, au delà d'un certain niveau, pour les hauts fonctionnaires, pour les patrons de l'industrie, elle tend à se relever avec le revenu lui-même ; et ce, malgré les habitudes mondaines, qui peuvent faire obstacle à la fécondité des mariages.

Aussi paraît-il plus exact de dire que la natalité se restreint là surtout où au désir du confort et à l'ambition vient s'ajouter une autre considération : *le défaut d'élasticité des moyens d'existence*. La natalité est faible surtout chez le petit employé ou fonctionnaire à revenu fixe et très modeste ; chez le petit propriétaire rural, dont le revenu et le *capital* sont très *limités*. Et sans doute est-ce à la prépondérance de ces deux éléments dans la population française que la France doit en grande partie d'avoir devancé les autres nations dans la diminution de la natalité. Au contraire, la natalité se maintient à un taux assez élevé chez les individus, moins prévoyants peut-être, mais *dont le débouché* quoique parfois modeste, *ne paraît nullement limité* : chez les marins qui ont pour eux la vaste mer, chez les ouvriers de l'industrie qui voient chaque jour surgir de nouvelles usines, et chez les patrons de l'industrie eux-mêmes, qui savent que l'avenir de leurs enfants n'est pas borné par les murs de leur fabrique, et que la fortune s'acquiert plus par le travail que par un capital oisif.

Quoi qu'il en soit, le phénomène de la baisse de la natalité est actuellement un phénomène général chez tous les peuples civilisés de race blanche. Mais si, par suite de



cette circonstance, l'accroissement démesuré de la population que redoutait Malthus ne s'est pas produit, il convient de noter cependant que la *natalité n'est qu'un des deux facteurs de la situation démographique*. L'autre facteur est la mortalité. Or, *la mortalité n'a cessé de décroître plus vite encore que la natalité*. Si bien que, contrairement à l'opinion commune, notre époque est, d'une façon générale, une période de très grand accroissement de population : par un étrange paradoxe, jamais la population de race blanche ne s'est accrue aussi vite que depuis que sa natalité diminue. Et l'on pourrait croire, si l'on s'en tenait aux données du présent, que le problème posé par Malthus, et ajourné par la découverte de terres nouvelles et de nouveaux moyens d'existence, reste néanmoins posé pour l'avenir (1).

Cependant, l'écart entre la natalité et la mortalité tend à s'affaiblir, et le *taux d'accroissement* de la population commence à diminuer. En France, l'écart entre les deux éléments est depuis fort longtemps si faible que, en certaines années, les décès l'emportent sur les naissances, et que les moyennes quinquennales ne présentent plus que de très légers accroissements de population. En Allemagne même, où, malgré la diminution de la natalité, l'excédent des naissances sur les décès allait croissant jusqu'au début du XX$^{e}$ siècle, cet excédent commence à diminuer ; en quelques années, il est tombé de 900.000 à 750.000. Dans ce pays, pourtant encore si prolifique, l'accroissement spontané de la population, ne suit plus le développement de l'industrie ; et il faut recourir à l'immigration pour trouver la main-d'œuvre nécessaire à une production toujours plus intense.

(1) C'était, jusqu'à ces dernières années, l'opinion de la plupart des économistes allemands.

Ainsi, le problème de la population, qui est apparu au cours du XIXe siècle comme étant essentiellement un problème de Répartition, semble devoir intéresser de nouveau les conditions de la production (1).

(1) Il intéresse beaucoup plus encore la vitalité des diverses nations ; mais c'est là un point de vue plus politique qu'économique, auquel nous ne saurions nous arrêter dans cet ouvrage.

# LIVRE TROISIÈME

## CONSOMMATION

### Paragraphe préliminaire.

C'est une tradition ancienne, surtout dans la littérature économique française, de faire une place à part à l'étude de la Consommation (1).

Il semble pourtant, au premier abord, que la vie économique ne présente que deux aspects, et que, après avoir exposé comment les richesses sont produites, il ne reste plus qu'à expliquer comment le produit du travail collectif se répartit entre les individus : la consommation apparaît comme une chose toute individuelle, et l'on ne conçoit pas immédiatement comment elle peut faire séparément l'objet d'une étude scientifique, — du moins de la part de l'économiste.

Et, à vrai dire, parmi les chapitres consacrés à la consommation par les auteurs classiques, il en est qui se rattachent manifestement à l'étude de la production, et d'autres qui paraissent être du domaine de la morale

(1) J.-B. SAY semble avoir le premier isolé, dans une dernière partie de son cours, l'étude de la consommation.

plutôt que de l'Economie politique. Aussi l'usage de traiter séparément de la consommation ne s'est-il pas généralisé dans tous les pays, et il tendait récemment encore à disparaître de la littérature économique française.

Cependant, il serait d'abord tout à fait inexact de représenter la consommation comme n'intéressant que la vie privée de l'individu : aux yeux de l'économiste, la consommation, ce n'est pas l'usage individuel des objets acquis, c'est tout d'abord la *dépense*. Or, la nature de la dépense n'intéresse pas seulement l'individu, mais la société économique ; et il y a à cela une première raison, qui est essentielle ; c'est que *la dépense dirige la production* ; suivant, par exemple, la part faite dans les dépenses aux objets de première nécessité ou aux objets de luxe, la production de chacune de ces deux catégories de produits est plus ou moins stimulée.

Or, la consommation, ou, si l'on veut, *la dépense est l'expression à la fois des besoins et des moyens d'y satisfaire : la direction qu'elle donne à la production dépend à la fois de la répartition des revenus globaux et de la façon dont les besoins sont proportionnés et combinés dans les différentes classes de la société.* Son étude ne se ramène donc intégralement ni à celle des besoins, phénomène primordial de la Production, ni à celle de la Répartition ; et ainsi, il peut sembler opportun de l'aborder séparément, et seulement lorsque, après avoir parcouru le cycle de la vie économique, on se trouve ramené à ce qui, dans un état économique donné, en constitue la raison d'être et en quelque sorte, le point de départ (1).

(1) La nature de cet ouvrage ne nous permet d'ailleurs pas de nous attarder sur ce problème théorique, qui a été depuis fort longtemps envisagé sous divers aspects dans la littérature économique.

Il apparaît tout d'abord que l'activité économique est gravement



De plus, des faits nouveaux sont venus justifier la révision du jugement sommaire par lequel on avait prétendu retirer à la consommation la place distincte qui, un peu prématurément peut-être, lui avait été assignée dans l'étude des faits économiques.

En effet, *des groupements économiques* se sont développés, dont l'activité s'exerce *postérieurement au phénomène de la répartition* : des individus, *ayant perçu leurs revenus, en*

intéressée par la proportion des revenus affectés d'une part à la dépense proprement dite, et d'autre part au placement, c'est-à-dire, le plus souvent en fait, à la dépense en agents productifs : un accroissement de la part consacrée à la consommation immédiate, dans une société donnée, diminuerait sa faculté d'accumuler les capitaux, et, partant, de développer sa production par l'adoption de processus productifs plus complexes et plus longs. Aussi, depuis fort longtemps, les économistes classiques se sont efforcés de détruire le préjugé populaire d'après lequel la dépense « fait aller le commerce » ; et ils n'ont pas eu de peine à démontrer que le riche est généralement plus utile à la société par l'épargne qu'il place, c'est-à-dire qu'il permet de consacrer à la production, que par ses dépenses somptuaires, qui dirigent l'activité économique vers des productions de luxe, sans en augmenter le rendement total.

Le problème a d'ailleurs été posé dans des termes plus subtils par les économistes antérieurs à l'époque classique, et notamment par *Cantillon*. Celui-ci observe que le travail et la terre, facteurs primordiaux de la production, entrent en proportion inégale dans les divers produits ; ainsi, il y a moins de terre — et plus de travail — dans le blé obtenu par le labour que dans la viande obtenue en laissant paître les bestiaux ; en consommant plus de viande, on consomme donc plus de terre, et on diminue l'utilisation de cet agent de production. En entretenant des chevaux de luxe, on consomme plus de terre encore, on diminue l'emploi du travail et les moyens de subsister. Cette théorie, tombée dans l'oubli, a été reprise et développée par M. Otto Effertz, dans *Arbeit und Boden* et dans les *Antagonismes économiques*.

Sur ce sujet, voir l'étude très complète de M. A. Landry, *Une théorie négligée : de l'influence de la direction de la demande sur la productivité du travail, les salaires et la population. Revue d'écon. polit.*, 1910.

*remettent parfois une partie en commun, afin de mieux aménager leurs dépenses.* Ainsi se sont constituées les *sociétés coopératives de consommation*, qui ont pour but de permettre à leurs membres de faire une partie de leurs achats en commun ; des caisses *d'épargne*, où sont placés en commun des fonds mis de côté pour l'avenir ; les *sociétés de secours mutuels*, les *sociétés d'assurances*, qui, sous les diverses formes qu'elles revêtent, présentent toujours, à quelque degré, un caractère mutuel ; les sociétés ayant pour but le *crédit à la consommation* ; enfin, des groupements plus larges, *ligues ou associations* de *consommateurs* qui sont encore à l'état embryonnaire, mais dont l'importance et l'influence s'accroîtront peut-être à mesure que les individus prendront une conscience plus précise de leurs intérêts économiques (1).

L'Etat moderne a été appelé à donner son appui direct ou indirect à ces diverses institutions de consommation, principalement à certaines institutions d'assurances. Et son intervention est parfois si intimement mêlée à leur développement qu'il n'y a pas lieu d'en faire un exposé distinct.

(1) Notons ici qu'un économiste français, M. GIDE, a très largement contribué à rendre à l'étude de la consommation sa place dans l'économie politique contemporaine.

# CHAPITRE PREMIER

## SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION ET LIGUES DE CONSOMMATEURS

### § 1. — Les sociétés coopératives de consommation : définition ; historique.

Les sociétés coopératives de consommation peuvent se définir par leur but, qui est facile à saisir : il s'agit, pour leurs membres, de faire, en quelque sorte, leurs achats *en commun*, afin d'obtenir des réductions de prix. Mais cette préoccupation, en apparence modeste et terre à terre, a pu cacher de vastes desseins, et donner naissance à des institutions complexes et puissantes. En effet, les coopérateurs, qui font leurs achats en commun pour les faire à meilleur compte, ont un moyen essentiel de réaliser leur désir : c'est d'*éviter* le premier *intermédiaire* qui perçoit sur eux un bénéfice : le *commerçant de détail*. Ils doivent donc adresser leurs commandes aux producteurs, ou aux commerçants de gros, et avoir un magasin. Ce local commun, et le personnel nécessaire pour recevoir et distribuer les marchandises, constituent généralement le premier élément matériel d'une société coopérative. Mais les coopératives peuvent,

en se groupant, éviter, dans une certaine mesure, les *commerçants de gros* ; elles peuvent parfois même éviter de s'adresser à des producteurs, *en organisant elles-mêmes la production* de certaines marchandises de consommation courante. Voilà comment, en partant de l'idée simple de faire leurs achats en commun, les coopérateurs ont pu en arriver, dans certains cas, à prendre l'initiative de la production, et suggérer à certains penseurs *l'idée d'une organisation économique où la production serait dirigée par des groupements de consommateurs* (1).

Quoiqu'on trouve dès le XVIII[e] siècle des traces de sociétés de ce genre, et que des coopératives de consommation bien caractérisées existent dès le début du XIX[e] siècle, le mouvement coopératif moderne ne date guère que de la célèbre association des *Equitables pionniers de Rochdale*, fondée en 1844. Les membres de ce groupement historique étaient des ouvriers tisserands, dont quelques-uns étaient disciples d'Owen (2). Ils étaient 28, et mirent en commun, pour commencer leurs opérations, un capital de 28 livres sterling (environ 700 francs).

Malgré la modestie de leurs débuts, leur programme atteste qu'ils avaient entrevu tout le développement que contenait en germe leur entreprise. Voici, en effet, les projets qu'ils se proposaient de réaliser :

« Ouvrir un *magasin* pour la vente de denrées alimentaires, vêtements, etc.

« Acheter ou construire des *maisons* pour ceux de leurs membres qui désireront s'aider mutuellement pour

(1) Parmi les plus enthousiastes, nous citerons M. Ch. Gide, auteur notamment d'un ouvrage sur les *Sociétés coopératives de consommation*, et d'une série de délicieuses conférences réunies en un volume sous ce titre « *La coopération* ».

(2) Voir plus loin, *Le développement de la pensée économique*, § 9.



améliorer les conditions de leur vie domestique et sociale. »

*Entreprendre la fabrication* des articles que la Société jugera convenable de produire.

*Acheter ou affermer des terres*... (1)

C'est d'ailleurs en Angleterre que la coopération de consommation a eu, jusqu'ici, le développement le plus rapide et le plus complet ; dès 1864, fut fondée à Manchester la *Cooperative wholesale society*, fédération des sociétés destinées aux achats en gros. Le progrès fut plus lent sur le Continent. En France, la vogue des coopératives de production, en 1848, favorisa indirectement la création de quelques coopératives de consommation, notamment à Lyon ; mais le mouvement coopératif ne s'y est généralisé qu'à dater de 1885, époque où se réunit à Paris le premier congrès coopératif. L'essor des sociétés de consommation (Consumvereine) n'a pas été moins tardif en Allemagne, mais il a été plus rapide, et nous verrons plus loin que l'Allemagne compte aujourd'hui quelques-uns des groupements les plus puissants qui soient dans la coopération de consommation.

### § 2. — Le domaine d'application de la coopération de consommation.

Le domaine favori de la coopération de consommation est précisément celui où semble se justifier le mieux l'existence d'un entrepreneur chargé de réunir des produits ayant les origines les plus diverses pour les mettre, en tout lieu, à la disposition immédiate d'un

(1) Il est vrai, que ces deux dernières dispositions avaient pour but d'aider les membres sans travail. Voir le texte complet dans l'ouvrage de M. Ch. Gide, *Les sociétés coopératives de consommation*, 2[e] éd., p. 21.

public ; c'est le domaine par excellence du commerce de détail : l'*épicerie*. C'est par l'épicerie que commencent la grande majorité des coopératives, et beaucoup d'entre elles n'étendent pas leur activité au delà. Cette prédilection de la coopération de consommation pour l'épicerie s'explique d'ailleurs par plusieurs considérations : la coopérative, destinée par sa nature même à se substituer au commerce de détail se substitue d'abord à celui qui pourvoit aux besoins les plus courants, les plus réguliers, et qui, en même temps, comporte le moins d'aléas, grâce à la variété des produits et à leur conservation généralement facile.

Cependant, aussitôt après l'épicerie vient la *boulangerie*, qui répond, elle aussi, à un besoin très régulier. Il y a même un certain nombre de groupements coopératifs, — ceux surtout qui voient dans la coopération un puissant moyen de propagande — qui font de la boulangerie la base de leur système : car l'achat *quotidien* du pain permet de maintenir un contact permanent entre la société et ses membres, et de contrôler leur fidélité.

Après la boulangerie, la brasserie prend, en France du moins, une place assez importante dans la coopération. On peut signaler ensuite les coopératives destinées à l'achat du *vin*, et aussi du *charbon*.

La coopération s'étend plus difficilement à la boucherie, surtout en raison de la régularité moins grande du débit, et des aléas relatifs à l'acquisition et à la conservation de la viande, et à l'utilisation des déchets.

Ces diverses catégories d'activité peuvent être poursuivies, soit séparément par des sociétés spécialisées, soit cumulativement par des sociétés qui pourvoient ainsi aux divers besoins de l'alimentation. Parmi les sociétés coopératives dont les rayons d'action sont multiples, il en est d'ailleurs un assez grand nombre qui



pourvoient encore à d'autres besoins usuels, en fournissant *les vêtements, la mercerie, les chaussures, la quincaillerie, le mobilier*.

La *pharmacie* se prête aussi à une exploitation coopérative. Mais, en France, la législation, qui exige que le pharmacien responsable soit propriétaire de son officine ne permet pas de réaliser sur ce domaine la coopération sous une forme directe. Une place à part doit être faite aux sociétés coopératives de *construction*, destinées à fournir un logement à leurs membres. Elles ont pris un grand développement en divers pays, notamment en Angleterre. Nous y reviendrons au chapitre suivant.

Enfin, nous verrons plus loin comment, par suite de la fédération des sociétés coopératives et de l'accumulation de leurs capitaux, elles en sont arrivées, dans certains pays, à pratiquer sur une large échelle les productions les plus variées.

**§ 3. — Conditions économiques et juridiques de la constitution et du fonctionnement des sociétés coopératives.**

Au point de vue économique, la constitution d'une société coopérative de consommation ne présente pas de grosses difficultés matérielles : il suffit généralement, pour la mettre en marche sur les bases modestes qui conviennent à un début, d'un petit capital constitué par les seuls versements des sociétaires. M. Gide l'évalue à une somme de 60 à 100 francs pour chacun des membres (1). Ceux-ci souscrivent des actions qui, en France (d'après la loi du 24 juillet 1867), peuvent n'être que de 25 francs, et dont un dixième seulement doit être versé au moment de la constitution de la société,

(1) Ch. Gide, *Op. cit.*, p. 96.

les versements ultérieurs peuvent être prélevés sur les bonis.

Le plus souvent, les coopérateurs n'ont pas besoin de faire appel aux capitalistes du dehors ; certaines sociétés, en Angleterre notamment, se bornent, pour augmenter leurs disponibilités, à encourager leurs membres à laisser une partie de leurs bonis en dépôt dans leurs caisses. Les actions des sociétés coopératives doivent — c'est là le principe essentiel de la coopération — *ne rapporter qu'un intérêt fixe* à leurs souscripteurs, tandis que les bénéfices ou bonis, sont répartis entre les membres, *non en proportion de leurs actions, mais au prorata de leurs achats*. Lorsque la société est prospère, ces bonis représentent d'ailleurs un gros rendement du capital (1).

La société coopérative, une fois constituée, reste, en principe, ouverte ; c'est essentiellement, comme dit le texte de la loi de 1867, une société à « capital et à personnel variables » ; le sociétaire doit également pouvoir en sortir librement ; cependant, des restrictions peuvent être mises par les statuts au droit de céder les actions, et le remboursement par la société du capital souscrit n'est généralement prévu que dans des cas limités (décès du sociétaire ou départ de la ville).

Les coopératives de consommation ne se bornent pas toujours à approvisionner leurs propres membres, elles *vendent souvent aussi au public*, ou à des « adhérents » non actionnaires, auxquels elles remettent une partie des bonis correspondant à leurs achats. La vente au public permet aux coopératives d'acheter en plus grandes quantités, et, par conséquent, à meilleur compte ; elle sert aussi à faire connaître et à répandre la coopération. Mais elle

(1) Ainsi, d'après M. Gide (*op. cit.*, p. 97), les bonis des sociétés anglaises représentent un rendement de 36 0/0.



aboutit à donner à certaines sociétés un caractère mercantile, et les met, en tout cas, en concurrence directe et en conflit avec le commerce de détail.

Celui-ci, d'ailleurs, se défend avec âpreté, et il a obtenu, dans la plupart des pays, l'application aux coopératives d'une législation fiscale rigoureuse : en France, la loi du 19 avril 1905 a soumis les sociétés de consommation à la patente (1), même quant elles ne vendent pas au public. En Allemagne, les bonis sont frappés, dans un grand nombre d'Etats, par l'impôt sur le revenu ; et cette mesure est également demandée en Angleterre.

Les commerçants emploient parfois aussi des armes plus détournées pour combattre la coopération : quelques-uns ont décidé certains groupements coopératifs à les accepter comme fournisseurs, et à se réduire ainsi au simple rôle de groupements d'acheteurs (2). Enfin, il en est d'autres qui lui empruntent ses principes et ses procédés, et certains détaillants ont formé des groupements coopératifs d'achat.

Toutefois, la principale difficulté que rencontrent les sociétés coopératives réside en elles-mêmes. Constituées sous la forme de sociétés par actions, elles ont d'abord les faiblesses inhérentes à ces sociétés, où l'unité de direction fait parfois défaut ; de plus, leurs administrateurs et leurs gérants risquent de n'avoir pas l'aptitude aux affaires ; car, généralement, les hommes aptes aux affaires consacrent leur activité à des entreprises lucratives ; enfin, même lorsque des sociétés de ce genre ont la bonne fortune d'avoir à leur tête des hommes à la fois aptes aux affaires et désintéressés, ceux-

(1) Sauf toutefois pour celles qui n'ont que des magasins de dépôt et non de vente et se bornent à centraliser les commandes, c'est-à-dire, en fait, les coopératives d'achat agricoles.

(2) Telle est, en France, la situation de la *Coopération des familles*, fondée en 1901.

ci ne jouissent pas de la liberté d'un patron, maître de son entreprise, et il leur arrive d'être paralysés dans leur action par les attaques de l'incompétence ou de l'envie. Aussi un grand nombre de coopératives en sont-elles réduites, en France notamment, à végéter, sans assurer à leurs membres les avantages qui sont leur raison d'être. Cependant, nous verrons un peu plus loin qu'il n'en est pas ainsi toujours ni partout, et que la société coopérative de consommation, constituée sur des bases psychologiques tout à fait différentes de celles sur lesquelles reposent les entreprises à but lucratif, a su, dans certains pays, se créer, à côté d'elles une place très notable.

### § 4. — Les principes coopératifs.

La société de consommation a pour but de procurer à ses membres des *économies* sur leurs dépenses, et non des profits : c'est pourquoi le revenu du capital engagé doit être fixe (1), et la société doit rester ouverte, — tandis qu'une société par actions ordinaire refuserait de nouveaux actionnaires, dès que son capital serait suffisant, afin de ne pas restreindre ses dividendes. C'est là un principe essentiel que nous avons déjà eu l'occasion de noter (2).

(1) Ce revenu peut même ne pas exister ; la souscription d'actions peut d'ailleurs être remplacée par le versement de droits d'entrée et de cotisations.

(2) Cependant, il y a des sociétés, et elles comptent précisément parmi les plus puissantes (par exemple le *Civil service store* de Londres), qui distribuent des dividendes proportionnels au capital, et d'autres, comme celle des *employés civils de Paris et de la Seine*, qui n'ont qu'un nombre d'actionnaires limité, de telle sorte qu'il faut payer l'action à un prix parfois très supérieur à la souscription initiale pour faire partie de la société. Mais il est évident que ces sociétés s'écartent des principes coopératifs, et prennent un peu le caractère de sociétés capitalistes.



Toutefois, la réalisation d'une économie sur l'achat ne s'opère pas nécessairement sous la forme d'une *diminution* immédiate du prix. Elle prend souvent la forme d'une ristourne, d'un *boni* réparti en fin d'exercice, au prorata des achats.

Ce système est généralement préféré par les coopérateurs, en raison de divers avantages. Il est d'abord moins irritant pour le petit commerce que celui de la vente au-dessous du prix usuel. De plus, il *favorise l'épargne*, en la réalisant, chose paradoxale, par la *dépense*, et proportionnellement à la dépense. Enfin, la somme globale mise ainsi à la disposition de l'ouvrier ou du petit employé à la fin de l'année lui rend, pense-t-on, plus de services que ne le feraient de petites économies quotidiennes : elle lui permet de compléter son mobilier, d'aménager son intérieur, ou de combler les trous creusés dans son budget par une année malheureuse, ou encore d'acquérir par annuités, une *maison* à lui. Elle peut aussi lui permettre de *s'assurer* contre les divers risques de la vie : ce qui constitue un nouvel emploi collectif de ses revenus.

Dans les groupements où l'esprit coopératif est le plus développé, on veille à ce qu'une notable partie des bonis reçoive un *emploi collectif* : en Angleterre, beaucoup de sociétés coopératives, au lieu de répartir tous les bonis entre leurs membres, en consacrent une part à l'instruction et à la propagande. A Gand, le *Vooruit*, coopérative socialiste, pour augmenter les ressources disponibles, vend à ses membres le pain à un prix majoré d'un tiers sur le prix du commerce ; et il consacre une partie des bénéfices à une série d'œuvres collectives : assurances de toute sorte, assistance médi-

cale, bibliothèques, distractions variées, concerts, etc. ; de telle sorte que l'activité de cette société en arrive à englober presque toute la vie sociale de ses membres (1).

C'est que la coopération de consommation n'est pas considérée par tous les coopérateurs comme ayant sa fin en elle-même. Beaucoup d'entre eux, et parmi les plus zélés, y voient un moyen d'action politique et sociale : ceci est le cas surtout des coopérateurs socialistes. Toutefois, il est des coopérateurs simplement « coopératistes », qui veulent éviter tout à la fois de limiter l'activité des sociétés de consommation à sa fin immédiate — l'économie ménagère — et aussi de la porter sur le terrain politique ; ils voient dans le développement de la coopération de consommation un moyen de réorganiser la vie économique sur des bases nouvelles, en en donnant la direction aux consommateurs : tel est, en France, le point de vue de l'Ecole de Nîmes, dont M. *Gide* est le plus notoire représentant.

**§ 5. — La coopération de consommation dans le monde économique actuel : nombre des coopérateurs ; fédérations de sociétés ; la production par les sociétés coopératives de consommation.**

Les statistiques relatives au mouvement coopératif sont incomplètes, même dans les pays ou elles ont été effectuées avec le plus de soin, parce que beaucoup de sociétés négligent de fournir les renseignements qui leurs sont demandés. Cependant, en se basant sur les informations recueillies, on peut s'en faire une idée approximative.

(1) Quant aux bonis individuels, ils sont distribués non en argent, mais sous la forme de bons d'achat valables aux magasins de la coopérative,



Le *nombre des sociétés* est d'ailleurs de peu d'importance ; car il est des pays, comme la France, où elles sont très nombreuses (1), mais minuscules, et qui, par la dispersion même et l'insuffisance de l'effort coopératif, ne tiennent qu'un rang très médiocre. Au contraire, leur nombre est plus faible, et tend à se restreindre par suite d'un mouvement de concentration, dans des pays comme l'Angleterre, qui tiennent la tête du mouvement.

Quant au *nombre des sociétaires*, il fournit malgré l'insuffisance des statistiques, une indication essentielle. Comme les coopérateurs sont presque tous des chefs de famille, on a admis que, pour établir la proportion du peuple des coopérateurs à la population totale de leur pays, il convenait de multiplier le nombre des sociétaires par quatre. On constate ainsi que, avec un chiffre de 200.000 sociétaires, le quart de la population suisse se trouve entraîné dans le mouvement coopératif ; avec deux millions et demi de membres, l'Angleterre présente une proportion à peine inférieure. La Danemark, la Norvège, la Belgique atteindraient une proportion d'environ 15 o/o. La Hollande, l'Allemagne et la France viennent après avec une proportion s'abaissant pour le premier de ces pays à moins de 9 o/o et pour le dernier à moins de 8 o/o. La proportion est encore plus modeste pour les autres pays d'Europe. Pour les Etats-Unis, elle est insignifiante.

Le chiffre moyen des achats par tête de coopérateur, qui est un indice sérieux du zèle coopératif, présente un tableau un peu différent : la Grande-Bretagne vient en tête avec une moyenne annuelle de 713 francs, la Suisse apparaît ensuite avec 435 francs, puis l'Allemagne avec

(1) Plus de 3.000. Voir *Bull. off. trav.*, nov., 1912.

344 francs, la France avec 317 francs, la Belgique avec 278 (1).

On voit par ces données que l'importance de la coopération de consommation parmi les institutions économiques est très variable d'un pays à un autre. Cependant, il en est où elle tend à devenir un élément très notable de l'organisation économique contemporaine. Les groupements coopératifs paraissent d'ailleurs être en progrès constant dans tous les pays où ils ont pris naissance ; et leur importance ne se manifeste pas seulement par la proportion de la population qu'ils englobent, mais par leur développement interne, et par l'extension de leur activité à des domaines de plus en plus étendus.

Cette extension de l'activité coopérative résulte principalement de la constitution de *fédérations* puissantes, qui peuvent non seulement se substituer, pour une large part, au *commerce de gros*, mais encore aborder la *production*, pour satisfaire aux besoins des groupes adhérents.

En Angleterre, *la Cooperative wholesale society*, société coopérative d'achat en gros, fondée à Manchester dès 1864, est une fédération d'achat, qui réunit aujourd'hui plus des deux tiers des sociétés de Grande-Bretagne, et fait pour près de 700.000.000 (de francs) de ventes par an. Elle a un capital-actions de 40.000.000, plus 70.000.000 de capital emprunté, et fait vivre environ 15.000 salariés. Elle possède 18 usines et fabriques produisant les articles les plus variés (minoteries, savonneries, fabriques de vêtements, de chaussures,

(1) Pour ces données, consulter l'ouvrage cité de M. Gide, p. 220. — Les statistiques relatives à la coopération sont d'ailleurs tenues à jour par le *Bulletin de l'Office du Travail*. — Voir aussi Bernard Lavergne, *Le régime coopératif*, th., Paris, 1909.



de bonneterie, de lingerie, de mobilier, de conserves, de chocolats, de biscuits, etc.), le tout pour une valeur d'environ 150.000.000 par an. Elle possède une banque, un domaine agricole en Angleterre, des docks, des navires, des comptoirs à l'étranger, une fabrique de suif en Australie, une plantation de thé à Ceylan...

La *Wholesale* de Glasgow, fondée en 1868, groupe autour d'elle environ 300 sociétés écossaises, fait pour 200.000.000 de francs de ventes, et produit des articles divers pour une soixantaine de millions. Si l'on ajoute à la production de ces deux sociétés fédératives celle des coopératives produisant isolément, on constate que le montant global de la production effectuée en Grande-Bretagne sous la direction de la coopération de consommation dépasse 400 millions de francs par an (1).

Dans aucun autre pays, la coopération de consommation n'a atteint un tel degré à la fois de développement interne et d'expansion. Mais, un peu partout, le mouvement coopératif tend à prendre la forme fédérative, qui seule lui permet d'aborder l'achat en gros, et qui favorise la production coopérative. En Allemagne, le magasin de gros fondé à Hambourg en 1894 dépasse déjà un chiffre d'affaires de cent millions. En France, la fédération des sociétés coopératives a été

(1) Il ne faut pas confondre la production par les coopératives de consommation avec la coopération de production. Sans doute, les sociétés de consommation réservent souvent, en France notamment, leur clientèle aux groupements coopératifs de producteurs ; mais dans les usines qu'elles créent, tous les travailleurs sont *salariés*. Cependant on institue parfois en leur faveur la participation aux bénéfices : les coopératives françaises admettent même qu'ils aient des représentants au conseil d'administration ; par contre, la plupart des sociétés anglaises ne leur permettent même pas d'être membres de la société de consommation où ils sont employés.

longtemps retardée par la scission en deux groupes des sociétés socialistes et des sociétés « bourgeoises ». Mais la fusion des deux groupements est actuellement réalisée, et un magasin de gros, destiné à toutes les sociétés coopératives françaises, a été organisé (1).

Il faut enfin mentionner, la création, en 1895, à la suite du congrès coopératif de Londres, d'une *Alliance coopérative internationale*, simple organe, jusqu'ici, de documentation et de propagande, qui manifeste son existence par des publications et par la réunion de congrès internationaux.

### § 6. — Les ligues d'acheteurs.

A côté des sociétés coopératives, il existe actuellement des groupements d'allure encore indécise, mais qui peuvent contenir le germe d'un élément nouveau dans l'organisation économique (2). Des coalitions de consommateurs se sont constituées en ces dernières années, notamment à la suite de la hausse des prix ; et l'on a pu voir des *grèves de consommateurs*.

En dehors de ces groupements temporaires, produits spontanés de circonstances anormales, il s'est constitué des associations permanentes de consommateurs. Mais, jusqu'ici, la plupart d'entre elles ont moins pour but de défendre les intérêts des consommateurs que de les discipliner, de faire leur éducation sociale, en leur faisant

(1) La fusion a été réalisée au congrès de Tours, en décembre 1912, et elle a réuni l'*Union coopérative*, qui groupe 411 sociétés et la *Confédération des coopératives socialistes*, qui en groupe 480. On trouvera le texte de l'accord intervenu entre les deux groupements, et le plan de l'organisation fédérative nouvelle, dans le *Bulletin de l'Office du travail*, 1913, p. 476.

(2) Voir sur ce sujet la conférence ironiquement suggestive de M. Gide, *Le règne du consommateur* dans son recueil, *La coopération*.



connaître la situation des salariés au service de leurs fournisseurs, et d'intervenir en faveur de ces derniers. Elles signalent à leurs adhérents et au public les employeurs qui se soumettent à leur surveillance philanthropique. Les associations, connues sous le nom de *ligues sociales d'acheteurs*, sont répandues surtout en Suisse et dans les pays anglo-saxons. Elles ont déjà organisé des congrès internationaux, et de volumineuses publications attestent et exposent leur activité.

# CHAPITRE II

## LE CRÉDIT A LA CONSOMMATION ET A L'HABITATION

### § 1. — Le crédit à la consommation.

Parmi les institutions qui font de la consommation non pas une manifestation de l'activité individuelle, mais une manifestation de l'organisation économique, il y a lieu de citer les institutions relatives *au crédit à la consommation*. En effet, consommer, au point de vue économique, c'est, comme nous l'avons noté plus haut, tout d'abord *dépenser*, aménager la dépense. Or, pour dépenser, il faut disposer d'un revenu : et le revenu peut ne pas exister au moment où se fait sentir le besoin qui nécessite la dépense. Lorsqu'un individu est totalement dénué de ressources, la charité, l'assistance peuvent seules lui en procurer. Mais lorsqu'il espère acquérir plus tard le revenu qui lui fait défaut actuellement, l'individu peut obtenir ce revenu par anticipation, en empruntant.

L'opération du prêt n'est pas ici essentiellement différente de ce qu'elle est en matière de production, et le mécanisme économique et juridique nous en est déjà



connu dans ses traits essentiels. Souvent même, l'intention seule, ou, si l'on veut, le but de l'opération, et non sa forme, permet de distinguer le crédit à la consommation du crédit à la production. Ainsi, les emprunts hypothécaires sont parfois destinés à fournir au propriétaire de l'immeuble des capitaux nécessaires à l'agrandissement de son entreprise ; souvent aussi, plus souvent peut-être, du moins dans les campagnes, ils n'ont pas d'autre but que de fournir à l'emprunteur le moyen de satisfaire aux besoins de sa consommation immédiate.

Cependant, certaines formes du crédit sont spécialement destinées au prêt à la consommation. Il en est ainsi tout d'abord de ce crédit que les commerçants de détail font fréquemment à leurs clients, pendant les périodes de maladie, de grève ou de chômage involontaire. Et, quels que soient les inconvénients et les dangers que cette pratique comporte, à la fois pour les prêteurs et pour les emprunteurs, on doit constater que, dans l'état présent des choses, elle répond à un besoin ; le petit commerçant est une sorte de banquier occasionnel, et le crédit à la consommation constitue, du moins à l'égard d'une partie de sa clientèle, une de ses fonctions essentielles.

Mais le crédit à la consommation prend aussi des formes plus perfectionnées, encore qu'elles soient déjà fort anciennes. Il prend parfois la forme d'un crédit *réel*, très régulièrement organisé. C'est ainsi que les *Monts-de-piété* font des prêts *sur gage*. Les Monts-de-piété sont particulièrement nombreux et importants en Italie, leur pays d'origine (1). En France, il en existe une cinquan-

(1) Monte signifie banque en italien. — Les monts-de-piété remontent à une époque où le prêt à intérêt était encore condamné par l'Eglise. Ils étaient très nombreux en Italie au XVe siècle. Voir A. BLAISE, *Des Monts-de-Piété*, 2 vol., Paris, 1856.

taine ; et la somme annuelle des prêts effectués par eux atteint environ 80 millions.

Les Monts-de-Pitié, comme leur nom l'indique, ont été à l'origine, et sont encore parfois, dans une certaine mesure, des institutions charitables. Il en existe encore qui font des prêts gratuits (notamment en France, ceux de Montpellier, Grenoble, Nice et Lille, qui datent du XVII[e] siècle) ; d'autres, en Italie, perçoivent un intérêt moins élevé pour les petits prêts, quoique les frais de garde et d'expertise soient relativement beaucoup plus élevés que pour les prêts importants (1).

Une autre forme de crédit à la consommation, d'un développement plus récent, consiste dans l'organisation de *prêts sur l'honneur*. Cette modalité du crédit, à l'encontre de la précédente, exclut toute idée de garantie réelle ; il s'agit d'un crédit purement personnel, le prêteur n'ayant et ne voulant avoir d'autre garantie que la conscience de l'emprunteur. Quoiqu'un crédit de ce genre ait pu exister de tout temps dans les relations d'individu à individu, le prêt sur l'honneur, sous la forme systématique qu'il prend aujourd'hui, suppose tout d'abord que le prêteur est une *association* agissant dans un esprit de charité, ou plus souvent de solidarité. Cette association a d'ailleurs un caractère *professionnel ou local ;* car, pour prêter sans autre garantie qu'un engagement d'honneur, il faut connaître l'emprunteur. Constituées dans ces conditions, les associations qui consentent des prêts sur l'honneur ne subissent, le plus souvent, que des pertes assez minimes. On cite comme un cas extrême, et très exceptionnel, une société qui a dû subir un déficit de 60 o/o sur les sommes prêtées ; mais, par

(1) Cependant en France, le taux d'intérêt est généralement élevé (6 à 7 o/o), et majoré de droits fixes, qui pèsent plus lourdement sur les petits prêts que sur les gros.



contre, on cite des exemples nombreux de caisses de prêts qui perdent à peine 1, 2 ou 3 o/o, par suite de non remboursements (1).

Le prêt à la consommation constitue une modalité du crédit particulièrement dangereuse pour l'emprunteur : le revenu futur, nécessaire au remboursement de l'emprunt, ne survient pas toujours : et, lorsque l'emprunteur a fourni une garantie réelle, et principalement une hypothèque, il en est souvent réduit à se laisser finalement exproprier : de telle sorte qu'il se trouve avoir vécu, en fait, sur un capital qu'il eût hésité davantage à aliéner de propos délibéré. Il faut ajouter aussi que les emprunteurs ne sont pas nécessairement des pauvres, mais parfois aussi des prodigues : en France, la moitié seulement de la clientèle des monts-de-piété est composée d'ouvriers. Cependant, le crédit à la consommation est une institution nécessaire pour les « pauvres intermittents ».

Quant aux diverses modalités que nous venons d'envisager, il semble qu'elles aient chacune leur fonction : le prêt sur gage, en donnant une garantie certaine à l'emprunteur, permet de prêter aux inconnus, quelle que soit la catégorie à laquelle ils appartiennent ; le prêt sur l'honneur permet de prêter aux plus pauvres, à ceux-là même qui ne pourraient fournir aucun gage : l'expérience prouve qu'ils ne sont pas les moins empressés à rembourser ; et l'obligation morale — renforcée peut-être par la crainte de ne pouvoir plus emprunter en cas

(1) Voir M. DUFOURMANTELLE, *Les prêts sur l'honneur*, Paris, Giard et Brière. Le taux énorme de soixante pour cent est atteint par la *Caisse de secours de l'union des commerçants et industriels berlinois :* sans doute les emprunteurs entendent-ils recevoir plutôt un secours qu'un prêt. Par contre les catégories d'emprunteurs les plus pauvres laissent généralement un très faible pourcentage de pertes. Voir aussi d'AVENEL, *Le mécanisme de la vie moderne*, 4[e] série.

de non-remboursement — pousse, semble-t-il, plus énergiquement l'emprunteur à reconstituer le capital emprunté que ne le ferait le désir de recouvrer l'objet mis en gage (1).

### § 2. — Le crédit à l'habitation et les jardins ouvriers.

La maison d'habitation est un objet de consommation essentiellement durable, puisqu'une maison de solidité ordinaire peut abriter plusieurs générations ; cependant, tant qu'elle ne contient pas de magasins, d'ateliers, de granges, etc., affectés à une exploitation commerciale, industrielle ou agricole, et qu'elle est destinée seulement au logement, c'est assurément un objet de consommation, et non un instrument de production. Par conséquent, le crédit destiné à en faciliter l'acquisition se ramène logiquement à la notion de crédit à la consommation, même si l'acquisition suppose tout d'abord la construction de la maison : car celui qui construit, ou fait construire, *pour son propre usage* n'est pas un producteur, mais un consommateur.

Cependant, ici plus encore que dans le cas précédent, la distinction n'est pas toujours facile à faire, dans la réalité, entre le crédit à la production et le crédit à la consommation ; et elle est d'autant moins claire en France qu'une législation récente, et touffue, mêle fréquemment le crédit destiné à l'acquisition d'un fonds rural, le crédit destiné à l'acquisition d'une maison d'habitation individuelle, et les facilités accordées aux propriétaires ou aux sociétés qui entreprennent de construire de vastes maisons contenant des logements « salubres et à bon marché ». Or, le crédit destiné à l'acquisition de l'habitation et, éventuellement, du jardin nous intéresse seul ici.

(1) La proportion des prêts non remboursés dans les Monts-de-Piétés est de 6.2 o/o en moyenne.



De toutes les formes de crédit à la consommation, on peut dire que le crédit à l'habitation est la plus nécessaire, — en ce sens du moins que le revenu de la plupart des individus ne leur permet pas d'acquérir cet objet de consommation, durable mais coûteux, qu'est une maison —. Aussi des societés se constituent-elles pour procurer à l'individu, au chef de famille, le crédit grâce auquel il deviendra *propriétaire* de sa maison. Cependant, il en est aussi qui poursuivent un but plus modeste : elles restent elles-mêmes propriétaires des maisons édifiées par leurs soins, et les louent à leurs adhérents, en s'efforçant de leur procurer un logement confortable et à bon marché ; elles font donc réellement, dans un genre très particulier, office de *coopératives* de consommation, puisque leur ambition se borne à satisfaire à certains besoins de leurs membres à meilleur compte que si ceux-ci avaient affaire avec cet entrepreneur privé qu'est habituellement le propriétaire d'immeubles. D'ailleurs, il existe en Angleterre de grandes sociétés coopératives, qui tiennent sous cette forme, le « rayon du logement » (1), et en France la majorité de ces sociétés ont pris la forme coopérative. Cependant, même dans ce dernier cas, c'est le crédit qui est en cause ; car, à l'encontre des coopératives ordinaires, ces sociétés ne peuvent fonctionner qu'en faisant appel aux capitaux du dehors, ou en groupant parmi leurs membres, à côté des bénéficiaires, des sociétaires qui ne figurent que comme prêteurs.

Le crédit à l'habitation, sous ses deux formes, crédit tendant à l'acquisition de la propriété, et crédit tendant

(1) Voir Ch. Gide, *Economie sociale*, 4e édition, p. 260-261.

simplement à améliorer la situation du locataire, est particulièrement développé dans les pays de langue anglaise. En Angleterre, on compte environ 2.000 *building societies* avec 700.000 membres et un capital de 1.500.000 fr. ces sociétés font le crédit en groupant dans leur sein les prêteurs, qui font un placement de leurs fonds, et les emprunteurs, bénéficiaires des maisons construites. Au Etats-Unis, les *Building and loan societies*, au nombre de 6.000 environ, avec 2.000.000 de membres et un actif de 4 milliards, groupent également les prêteurs *et les emprunteurs* : ces sociétés ont *construit plus de 500.000 petites maisons* (1) : de quoi loger plus de la moitié de la population parisienne.

La plupart des maisons ainsi construites sont acquises au moyen d'*annuités*, qui ne sont pas nécessairement plus fortes que le simple loyer payé à un propriétaire privé, — là surtout où l'accroissement de l'activité économique permet au propriétaire d'élever rapidement le taux des loyers —. Cependant, quels que soient les avantages matériels et moraux que comporte la propriété du *home*, l'accession à la propriété tend à immobiliser le propriétaire ; et cette immobilisation peut entraîner des inconvénients graves, pour le salarié principalement, dans notre société moderne où les centres économiques se déplacent parfois très rapidement.

Aussi un grand nombre de sociétés nouvelles se bornent-elles à louer les habitations construites. C'est le cas, en Angleterre, des *Tenants limited societies*, qui ont édifié, autour des grandes villes, des cités-jardins, composées de maisonnettes entourées d'un lopin de terre cultivable, qu'elles louent à leurs membres (2).

(1) L'usage anglo-saxon est que chacun ait sa maison, dans les faubourgs ou dans la banlieue de la grande ville.
(2) Sur ce sujet, consulter l'ouvrage déjà cité de CH. GIDE, p. 255



En France, ce type de société n'est pas encore répandu. Mais il existe, d'une part, des *sociétés de crédit immobilier*, constituées en vertu de la loi du 10 avril 1908 (1), qui ont pour but de permettre l'acquisition du lopin de terre destiné à la maison individuelle. Il existe, d'autre part, des sociétés *d'habitations à bon marché*, constituées en vertu de la loi du 12 avril 1906 (2), qui ont pour but de construire, pour les louer, des *immeubles collectifs* spécialement destinés, le plus souvent, aux *familles nombreuses*. Ces sociétés sont actuellement au nombre de 400 environ ; plus de la moitié d'entre elles (60 0/0) ont adopté la forme *coopérative* ; d'autres sont des sociétés anonymes.

Une législation toute récente est venue, en France notamment, accroître les ressources de ces sociétés de construction, en autorisant diverses personnalités morales, caisses d'épargne, départements, communes, à leur procurer des subsides. L'Etat lui-même fait des avances à un taux de faveur aux sociétés de crédit immobilier et à certaines sociétés d'habitations à bon marché.

Enfin, les communes ne se bornent pas à favoriser le crédit à l'habitation : il en est qui participent directement à l'œuvre de l'habitation populaire, en faisant édi-

et suiv., et les *Rapports du Conseil supérieur des habitations à bon marché*, publiés par le Ministère du travail. Voir aussi l'ouvrage de M. BENOIT-LÉVY, *Les cités-jardins*.
(1) Complétée par la loi du 26 février 1913.
(2) Cette loi, qui précise et développe les dispositions d'une loi antérieure (loi du 30 novembre 1894) a été elle-même amendée par la loi du 23 décembre 1912. Sur toutes ces lois, ainsi que les décrets et circulaires qui les accompagnent, consulter la brochure *Habitations à bon marché et encouragements à la petite propriété* dans le *Recueil de documents sur la prévoyance sociale*, publié par le Ministère du travail, 1913.

fier elles-mêmes des immeubles collectifs et des cités-jardins. Cette forme de l'activité municipale en matière économique est très développée en Suisse, en Italie, en Allemagne, en Hongrie, et dans un grand nombre d'autres pays (1). Elle est aujourd'hui permise en France aux départements et aux communes, que la loi du 23 décembre 1912 a autorisés, à créer des *offices publics d'habitations à bon marché* et même à faire construire directement des habitations pour les familles nombreuses.

Ce dernier mode d'intervention dépasse sans doute un peu la notion de « crédit » à la consommation, à moins que l'on n'admette que tout propriétaire d'un immeuble fait crédit à son locataire. Mais du moins peut-on dire que les municipalités, tout comme les sociétés privées d'habitations à bon marché, interviennent ici encore en faveur des consommateurs : leur intervention a pour but d'abaisser le prix de certains services nécessaires à la satisfaction de leurs besoins ; et la portée de cet interventionisme dépasse de beaucoup le cadre de préoccupations strictement économiques (2).

(1) Voir P. Pfluger, *La question du logement et l'action des communes en Suisse*, dans les *Annales de la Régie directe*, mai 1911. — Voir aussi les brochures sur l'*Habitation ouvrière en Angleterre* et l'*Habitation ouvrière en Allemagne*, dans le recueil de *Documents sur la prévoyance sociale*, et le *Rapport sur les Habitations à bon marché* de M. Bonnevay, député, *Doc. parlem.*, chambre, 10e législ., session, 1912, n° 1847.

(2) Le problème de l'habitation est avant tout un problème d'hygiène matérielle et morale. A *Liverpool*, la substitution de cités-jardins aux anciens taudis aurait fait diminuer, parmi les intéressés, la mortalité de 40 0/0 et la criminalité de moitié. — Au Danemark, où l'œuvre de l'habitation ouvrière est très développée, la mortalité est tombée au-dessous de 13 0/00 (Elle est de 19 0/00 en France).

## CHAPITRE III

### LES CAISSES D'ÉPARGNE

#### § 1. — L'épargne collective et la consommation : les caisses d'épargne ; leur origine et leur développement.

L'individu ne consomme pas toujours immédiatement les richesses qu'il a produites ou reçues en échange. En termes plus concrets, l'individu qui a perçu un revenu en monnaie ne consacre pas toujours tout ce revenu à la satisfaction de ses besoins immédiats ; souvent il en épargne, il en « met de côté » une partie. Nous avons vu plus haut comment il arrive que le capital monnayé soit ainsi épargné en vue de créer ou d'agrandir des entreprises. Mais il arrive aussi que l'individu mette de côté une partie de son revenu dans le seul but de pouvoir le consacrer ultérieurement à ses besoins, *de le consommer plus tard*.

A vrai dire, dans la société moderne, il est généralement possible de poursuivre simultanément ces deux fins : l'individu qui n'a pas d'autre préoccupation que de conserver une partie de son revenu actuel pour ses besoins futurs trouve néanmoins avantage à se dessaisir momentanément de la somme qu'il veut mettre de côté,

à la prêter à ceux qui ont besoin de capitaux, — le plus souvent en vue d'un acte productif —. En procédant ainsi, non seulement il épargne, mais il perçoit sur la somme épargnée un nouveau revenu, l'intérêt. Le prêt fût-il, et c'est le cas le plus usuel, un crédit à la production, il n'en constitue pas moins, du point de vue du prêteur, une simple mise en réserve, une épargne rémunérée. Et c'est ainsi que, peu à peu, le « placement » s'est substitué à la thésaurisation, à l'antique tirelire, ou au « bas de laine » de nos pères.

Ainsi, la souscription de fonds publics ou de valeurs privées, les prêts hypothécaires et autres manifestations du crédit que nous avons considérées jusqu'ici comme un acte relatif à la production sont en même temps un phénomène relatif à la consommation : c'est la manifestation, de la part du prêteur, d'une consommation différée, d'une épargne.

Mais, si les prêts de toute sorte, et surtout l'achat de valeurs mobilières, constituent aujourd'hui des moyens de placement usuels et populaires, ils ne suffisent pas à assurer la formation de l'épargne. Pour acheter un titre, il faut déjà disposer d'une somme relativement importante, les coupures les plus usuelles des valeurs mobilières étant de 100 à 500 francs ; il faut aussi, pour le choisir, quelque compétence ; et, pour faire exécuter l'ordre d'achat ou de revente, il faut s'adresser à un intermédiaire ; il y a de plus, les risques de non remboursement, ou tout au moins de variation des cours. Celui qui épargne sou par sou doit donc user d'un autre procédé ; et comme celui qui conserve chez lui ses économies s'expose aux risques de vol ou de destruction, et plus encore à la tentation de remettre en circulation la monnaie épargnée, il convient aux petits épargnants de *mettre en commun leurs économies*, d'abord pour les mieux conserver, et subsidiairement pour les faire



fructifier : telle est la fonction primordiale des *caisses d'épargne*.

L'institution moderne des caisses d'épargne paraît remonter à la fin du XVIIIe siècle et elle a commencé à se généraliser au début du XIXe : on mentionne, en effet, l'existence de caisses d'épargne en Allemagne à partir de 1765 ; la première *saving bank* anglaise date de 1808 ; et, dès 1817, l'Angleterre en possédait une cinquantaine ; la caisse de Paris a été fondée en 1818.

Le progrès de cette institution a été rapide, à en juger tant par le nombre des déposants que par le montant total des dépôts : ainsi en France, le nombre des déposants est passé de 350.000 en 1840 à 3.800.000 en 1880 et 13.200.000 en 1908, et le montant total des dépôts s'est élevé, en partant des mêmes dates, de 200 millions à 1.300, puis à plus de 5 milliards. Et pourtant, la France n'est pas, de tous les pays, celui où ce mode d'épargne collective est le plus développé : l'Allemagne la dépasse de beaucoup par le chiffre des dépôts, qui est supérieur à 17 milliards ; et la proportion des déposants par rapport à la population totale, qui n'est en France que de 33 0/0, atteint 48 0/0 en Danemark et 42 0/0 en Suisse.

On voit donc que, si les dépôts des caisses d'épargne constituent encore un total bien modeste par rapport aux placements en valeurs mobilières et aux dépôts en banque, le nombre des participants et leur proportion par rapport à la population totale attestent cependant la place que cette institution a prise dans la vie sociale contemporaine.

Le rôle qu'elles remplissent varie d'ailleurs, non moins que leur importance, d'un pays à l'autre, et dépend à la fois du régime juridique et des principes économiques qui président à leur fonctionnement.

### § 2. — Régime juridique et fonctionnement des caisses d'épargne. — Caisses d'Etat et caisses privées.

Les caisses d'épargne restituent généralement les économies des déposants, à première réquisition. Quoiqu'il s'agisse ainsi de dépôts à vue, elles servent habituellement un intérêt sensiblement plus élevé que les banques pour des dépôts de même ordre. Toutefois, comme elles ont pour but moins encore de faire fructifier que de conserver les économies des déposants, elles doivent, avant tout, ne les engager que dans des opérations très sûres.

Aussi l'Etat intervient-il, soit pour assumer directement la gestion des caisses d'épargne, soit pour contrôler leur fonctionnement. En France, il existe actuellement deux catégories principales de caisses d'épargne : la caisse nationale, ou postale, qui reçoit des dépôts par l'intermédiaire de tous les bureaux de poste ; et les caisses privées ou municipales.

La caisse nationale, fondée en 1881, détient pour plus d'un milliard et demi de dépôts appartenant à 4 milliards et demi de déposants : cela fait une moyenne de moins de 300 francs par dépôts, sensiblement inférieure à la moyenne générale française (380 francs) : ce qui s'explique par le fait que cette caisse, possédant des guichets dans tous les quartiers des villes et dans les moindres bourgades, est tout particulièrement destinée à recueillir les plus modestes économies.

Les caisses d'épargne dites privées ont été en partie fondées par des sociétés philanthropiques ; mais, depuis longtemps, il n'en a plus été créé que par des municipalités : il en existe actuellement en France 549, dont 430 sont d'origine municipale, avec 1.654 succursales. Ces



établissements sont soumis, depuis fort longtemps, à un contrôle très étroit de la part de l'Etat ; et la loi du 20 juillet 1895, qui les régit actuellement, n'a pas très sensiblement élargi leurs attributions. Les caisses d'épargne constituent cependant des personnes morales autonomes, possédant un patrimoine, administrées par un conseil d'administration.

### § 3. — Le rôle social des caisses d'épargne.

En France, l'autonomie des caisses d'épargne, subordonnée à une législation rigoureuse et à un contrôle étroit est très restreinte : les fonds des déposants doivent, comme pour les caisses postales, être remis à la Caisse des dépôts et consignations, qui en emploie la majeure partie à acheter des rentes sur l'Etat. La loi de 1895 autorise seulement les caisses d'épargne privées à employer la totalité de leurs revenus et un cinquième du capital constituant leur patrimoine en bons de Mont-de-piété ou autres établissements reconnus d'utilité publique, en prêts à des sociétés coopératives de crédit, en acquisition d'immeubles salubres et à bon marché, en prêts à des sociétés de crédit, qui, sans construire elles-mêmes, ont pour objet de faciliter l'achat ou la construction de ces immeubles, enfin en obligations de ces diverses sociétés. Et la loi du 12 avril 1906, sur les habitations à bon marché a étendu encore les modes de placement des caisses d'épargne, en les autorisant à souscrire, dans les mêmes conditions, aux actions des sociétés d'habitations à bon marché, et à effectuer, par leur intermédiaire, des prêts hypothécaires amortissables par annuités.

En vertu de ces dispositions légales, quelques caisses privées, notamment celles de Lyon, de Marseille, ont affecté, sous des formes diverses, une partie de leur patrimoine à des entreprises d'habitations à bon marché ; elles

ont consenti aussi des prêts à des sociétés de crédit mutuel, et à des instituts scientifiques ou philanthropiques. La caisse de Paris, entravée par ses statuts, a suivi timidement leur exemple, en s'intéressant à des entreprises d'habitations à bon marché.

Mais il convient de noter que les limites dans lesquelles les caisses privées françaises peuvent ainsi disposer de leurs ressources sont très restreintes : elles ne peuvent, en effet, disposer que d'un cinquième de leur patrimoine, lequel n'atteint pas même 200 millions de francs. Encore, faut-il ajouter que leurs conseils d'administration, peu portés à affronter les responsabilités, ne sont guère enclins, pour la plupart, à user de la latitude relative que leur laisse la législation actuelle.

A l'étranger, il existe aussi, dans beaucoup de pays, deux types de caisse d'épargne : caisse d'épargne nationale (fondée en Angleterre en 1861, en Belgique en 1865, en Italie en 1875, en Russie en 1889) et caisses privées. Mais, en général, les caisses privées tout au moins, et parfois même les caisses d'Etat jouissent d'une liberté beaucoup plus grande qu'en France quant à l'emploi de leur patrimoine et des dépôts.

En Italie notamment, les caisses privées profitent d'une législation libérale (loi du 15 juillet 1888) pour consacrer leur fortune propre et leurs dépôts à des affectations variées. Elles emploient, il est vrai, la moitié au moins de leurs dépôts à acheter des rentes ou titres garantis par l'Etat italien, mais elles emploient très libéralement le reste de leurs disponibilités au crédit à la production sous diverses formes, et notamment au crédit agricole. Bien plus ! elles consacrent une notable partie de leurs bénéfices à subventionner des œuvres de bienfaisance et de prévoyance (assistance aux enfants, aux malades ou infirmes, écoles maternelles, participation à des sociétés de secours mutuels, etc.) Et malgré ces générosités, elles se



sont constitué un patrimoine beaucoup plus considérable que celui des caisses françaises (environ 300 millions).

En Belgique, la Caisse générale d'épargne et de retraites elle-même, qui est une institution d'Etat, jouit d'une parfaite autonomie, et consacre en toute liberté ses disponibilités au crédit populaire sous ses diverses formes.

L'organisation des caisses d'épargne nous présente ainsi deux conceptions opposées. Dans certains pays, comme la France et aussi l'Angleterre, prévaut le système de l'adduction forcée des dépôts aux caisses de l'Etat. Ce système fournit à l'Etat une clientèle nombreuse pour l'achat de ses rentes. Il assure, d'autre part, aux déposants la garantie de l'Etat. Mais l'immobilisation, dans des rentes perpétuelles, de dépôts à vue, place les caisses d'épargne, et l'Etat lui-même, dans une situation difficile, lorsqu'il s'agit de faire face à une demande générale de retraits (1).

Le système de la liberté d'emploi donne en principe une sécurité moins grande aux déposants ; et, en fait, il arrive parfois que, sous ce régime, certaines caisses soient conduites, par une gestion imprudente, à une liquidation difficile. Mais, lorsque l'épargne populaire est affectée, comme en Italie, au crédit populaire, elle contribue à établir une solidarité féconde entre les diverses institutions de prévoyance (2).

(1) Pour parer à ce danger, les lois françaises du 9 avril 1881, et du 20 juillet 1895, prévoient que, en cas de force majeure, les caisses d'épargne pourront être autorisées par décret rendu après avis du Conseil d'Etat, à ne rembourser les dépôts qu'à raison de cinquante francs pour une quinzaine.

(2) Voir CH. GIDE, *Economie sociale*, 4e éd., p. 428 et suiv. Voir aussi, A. BOSC, *Le rôle social des caisses d'épargne privées en France et en Italie*, Th. Paris, 1909. — Sur le régime juridique et le fonctionnement des caisses françaises, on peut consulter encore, dans le *Recueil de documents sur la prévoyance sociale* publié par le ministère du Travail, les deux fascicules relatifs aux caisses d'épargne.

## CHAPITRE IV

### MUTUALITÉ ET ASSURANCE PRIVÉE

**§ 1. — Les sociétés de secours mutuels : leur origine ; leurs caractères et leur rôle.**

Nous venons d'étudier, dans les caisses d'épargne, une institution groupant des individus, qui, ayant perçu leurs revenus, jugent opportun d'en mettre de côté une part en prévision de leurs besoins futurs, et notamment des besoins résultant des risques de l'existence. Nous avons vu pourquoi et comment ils mettent leur épargne dans cette caisse commune. Toutefois, le *dépôt seul* est fait en commun : l'individu verse à la caisse les sommes qu'il juge bon d'épargner, et il retire à son heure son propre capital, grossi des intérêts.

Les *sociétés de secours mutuels* marquent une étape de plus dans la voie de la solidarité ; leurs membres s'associent pour verser des *cotisations* déterminées ; et ces cotisations, jointes aux revenus de la société, servent à porter *secours* à ceux d'entre eux qui en ont besoin.

Quoique les sociétés de secours mutuels correspondent logiquement à un stade plus avancé de l'organisation de la prévoyance, elles ont, semble-t-il, une



origine plus lointaine que les caisses d'épargne : l'aide mutuelle, en effet, répond à une nécessité de tous les temps, et il a suffi qu'elle fît l'objet, dans certains cas, d'une association consciente et réglementée pour que la société de secours mutuels se trouvât constituée sur des bases assez analogues à celles que nous lui voyons aujourd'hui. Ainsi, parmi celles qui existent actuellement, il en est qui peuvent se flatter d'une origine ancienne : telle la société de Sainte-Anne, qui prétend dater de 1694 (1). Toutefois, leur développement n'a été remarquable qu'à partir du XIX^e^ siècle, et surtout de la seconde moitié du XIX^e^ siècle.

Ici, comme en matière de coopération, c'est l'Angleterre qui tient la tête. Les *friendly societies* y sont au nombre de plus de 27.000, et groupent plus de six millions de membres, avec un capital supérieur à un milliard de francs : et, comme les sociétés coopératives, elles sont fédérées en des Unions puissantes, telles que l'*Ancient order of foresters* qui groupe plus de 600.000 adhérents, la *Manchester Unity of odd fellows*, avec 750.000 adhérents, l'ordre des Rechabites, etc. Leurs membres s'imposent des cotisations assez élevées — d'une livre (25 francs) à une livre et demi, et même parfois plus, — grâce auxquelles ces sociétés font face principalement aux frais de maladie, et aux frais funéraires.

En France, les Sociétés de secours mutuels sont aussi très nombreuses : on en compte une vingtaine de mille, avec près de 5 millions de membres (y compris, il est vrai, 850.000 écoliers adhérents aux mutualités scolaires et les 500 000 membres honoraires dont il va être question plus loin). Mais, en dehors de quelques grandes sociétés, comme la *Fraternelle des chemins de fer*, qui groupe environ 80.000 participants, les sociétés fran-

(1) GIDE, *op. cit.*, p. 337.

çaises ont de très faibles effectifs; elles ne sont, d'ailleurs, fédérées que depuis peu de temps. Toutefois, le mouvement fédératif s'est rapidement développé depuis 1900; actuellement, chaque département, à très peu d'exceptions près, possède une union de sociétés de secours mutuels. Il y a, en outre, quelques unions régionales, et une fédération nationale.

Ces sociétés poursuivent des buts divers; il en est qui ne sont guère plus que des réunions amicales, ayant pris l'étiquette de la mutualité pour bénéficier des subsides gouvernementaux; d'autres, au contraire, assument des charges multiples, et notamment celle de constituer des retraites à leurs membres. Cependant, la plupart d'entre elles s'occupent principalement des secours en cas de maladie (frais de médecin et frais pharmaceutiques, indemnité de chômage), et des frais funéraires. Mais les cotisations des membres participants sont très inférieures à celles des *friendly societies anglaises*; leur moyenne ne dépasse guère 13 francs par an, sauf pour certaines sociétés qui fournissent des retraites. Et les sociétés de secours mutuels françaises ne peuvent couvrir leurs frais que grâce aux cotisations de membres honoraires, aux dons et legs, et aux subventions de l'Etat et des départements, dont le montant global est presque égal aux versements des intéressés.

**§ 2. — Mutualité et assurance. — Les principaux risques et les conditions de l'assurance.**

Pourqu'une société destinée à l'assistance mutuelle puisse fonctionner normalement, il est nécessaire que les risques auxquels elle prétend parer soient bien définis et que les cotisations soient calculées d'après les risques à couvrir. On tend ainsi, en spécialisant les cotisations, et en les proportionnant à la nature de chaque risque,



à substituer peu à peu aux *secours*, subordonnés à l'état de la caisse de la société, une *indemnité* déterminée; on passe insensiblement *de la mutualité à l'assurance*; et rien n'est plus logique. En effet, les risques qu'il s'agit de couvrir, maladie, invalidité, etc., sont essentiellement incertains pour l'individu; mais ils le sont infiniment moins pour une collectivité; ils deviennent même presque constants pour une collectivité nombreuse. En effet, on ignore si tel membre du groupe sera malade cette année; mais, sur un *grand nombre* de personnes, on peut prévoir assez exactement combien il y en aura de malades, et même quelle sera la durée moyenne de la maladie, pendant toute l'année. Dès lors, les dépenses résultant de la maladie deviennent, pour l'ensemble des membres d'un groupe, une *charge constante*, qui peut être *également répartie entre tous*.

Il en est ainsi de beaucoup de risques; et, tandis que les sociétés de secours mutuels, en fixant d'une façon rationnelle les cotisations et les indemnités correspondantes, se chargent tout particulièrement de *l'assurance contre la maladie*, d'autres sociétés assument la fonction d'indemniser les individus atteints par les risques les plus divers : invalidité, décès du chef de famille, responsabilité civile, incendie, sinistres maritimes, risques de transport, risques agricoles, chômage involontaire, vol, etc.

Tous les risques ne sont pas également assurables. On admet que, pour se prêter à l'assurance, il faut qu'un risque présente quatre caractères principaux : qu'il se produise *fréquemment*; qu'il soit bien *connu*, qu'il soit *dispersé*, et enfin *fortuit*.

La condition primordiale de l'assurance est la fréquence, c'est-à-dire le *grand nombre*. Nous venons de noter, à propos de l'assurance contre la maladie, que c'est le grand nombre des malades qui permet de prévoir approxi-

mativement le nombre de journées de maladie supporté par un groupe, et de remplacer, pour chacun de ses membres, le préjudice pécuniaire éventuel résultant de la maladie par une dépense fixe et constante. Par contre, on ne saurait assurer contre un risque très exceptionnel comme l'est, en bien des régions, un tremblement de terre.

Mais, pour qu'un risque puisse être assuré, il ne suffit pas qu'il soit fréquent ; il faut qu'il soit *connu* : il faut qu'il ait été enregistré, afin que l'on puisse calculer le rapport entre le nombre des accidents et celui des assurés, et les pertes pécuniaires qui en résultent ; la *statistique* et le *calcul des probabilités* sont les bases logiques de toute assurance.

Il faut encore que le risque soit *dispersé*, afin qu'il ne *frappe pas simultanément tous les assurés*. Ainsi, il n'est guère possible de s'assurer contre les conséquences pécuniaires des tremblements de terre, ou des inondations, même dans les régions où ces accidents sont fréquents ; car ce sont à peu près les mêmes individus qui y sont exposés simultanément. En ce cas, l'association ne leur donnerait guère plus d'avantages que l'épargne individuelle pour faire face au préjudice subi.

Enfin, l'accident dont il s'agit de réparer pécuniairement les conséquences doit être *fortuit*, c'est-à-dire essentiellement *involontaire* : sinon, l'assuré pourrait, en le provoquant, obtenir abusivement l'indemnité prévue, et détruire le calcul basé sur la probabilité du risque.

Toutefois, les risques que l'on assure ne présentent pas, en fait, tous au même degré les caractères qui viennent d'être définis. Et nous allons voir d'ailleurs que l'organisation de l'assurance varie selon les cas (1).

(1) Voir Astresse, *Les assurances mutuelles*, 2 vol.



### § 3. — Les diverses catégories de sociétés d'assurances : sociétés mutuelles et capitalistes.

Si la mutualité conduit logiquement à l'assurance, on peut dire que l'*assurance implique la mutualité :* en effet, l'assurance suppose qu'un grand nombre d'individus contribuent à la dépense correspondant au risque qui frappe quelques-uns d'entre eux, et c'est toujours avec l'argent des uns que l'on indemnise les autres. Mais la mutualité ne s'établit pas toujours d'une façon spontanée sous la forme d'une société de secours mutuels ou d'assurances mutuelles ; souvent c'est une *entreprise capitaliste* qui assume la tâche de constituer le groupement des assurés. Elle offre à chacun d'eux, individuellement et isolément, de l'indemniser d'un certain risque moyennant le paiement *d'une prime* annuelle, fixée d'avance. Mais, en fait, c'est avec les primes versées par le grand nombre des assurés qu'elle indemnise le petit nombre des sinistrés ; sa fonction est de mettre en contact des « mutualistes sans le savoir ».

On désigne ces entreprises d'assurance sous le nom de sociétés *à prime fixe*, par opposition aux sociétés mutuelles : en effet, ces sociétés demandent à chaque client une certaine prime établie d'avance par contrat, et la différence entre le montant total des primes et celui des indemnités versées constitue normalement leur bénéfice. Les mutuelles, au contraire, perçoivent, en principe, les cotisations strictement nécessaires pour parer au risque, et peuvent restituer aux assurés une part de boni, s'il y a excédent en fin d'exercice. Cependant, ces différences de principe tendent à s'atténuer dans la pratique : en effet, quand les risques sont suffisamment connus, les sociétés mutuelles exigent, elles aussi, le versement d'une prime fixe, et les excédents sont en grande

partie employés à constituer une réserve. Par contre, les sociétés capitalistes restituent aussi parfois une partie des bénéfices aux assurés.

Malgré cette analogie croissante dans leurs procédés de gestion et leurs moyens d'action, les sociétés capitalistes et les mutuelles ont des domaines en grande partie distincts. En dehors des assurances sur la vie et contre l'incendie, qu'elles se partagent, elles n'assurent généralement pas contre les mêmes risques. Les sociétés capitalistes assurent contre les risques les plus nombreux, les mieux connus, les plus dispersés, les plus « fortuits », en d'autres termes contre les risques les plus propres à l'assurance, tels que l'incendie, les risques relatifs aux transports, à la navigation maritime, aux accidents personnels et matériels résultant du travail, à la responsabilité civile (1). Leur tâche essentielle consiste à grouper les intéressés, très nombreux et très dispersés, donc très assurables, mais aussi difficiles à réunir, et souvent indifférents.

Au contraire, les sociétés mutuelles assurent plus spécialement contre des risques tels que la maladie, le chômage, la mortalité du bétail, où de petits groupes, se formant spontanément entre des individus qui ont intérêt à se contrôler réciproquement, peuvent mieux constater la fortuité des sinistres et peuvent mieux aussi tenter, en tâtonnant, l'assurance de risques encore insuffisamment dénombrés. Il est vrai, que ces groupements, souvent exigus, ne sont pas toujours assez nombreux pour égaliser le risque ; mais, ils peuvent, en se fédérant, verser des cotisations à un organisme central qui pratique à leur égard la réassurance, et égalise les risques entre eux.

(1) Toutefois, en ce qui concerne l'assurance-incendie et l'assurance-vie les sociétés mutuelles disputent le terrain aux sociétés capitalistes.



Il semble ainsi que les sociétés mutuelles assurent contre les risques les plus difficiles à atteindre. D'autre part, il semble aussi que, par les principes de leur fonctionnement, les sociétés capitalistes soient plus onéreuses aux assurés que les mutuelles. On doit ajouter, que, dans plusieurs pays, en France notamment, les grandes compagnies capitalistes se syndiquent pour établir des conditions identiques : de telle sorte qu'elles imposent aux assurés un véritable monopole, tout en continuant à poursuivre la conquête de la clientèle, et à subir ainsi les frais considérables de réclame et de représentation qu'implique la concurrence (1). Toutefois, si l'assurance par les sociétés capitalistes est onéreuse, le capital accumulé par elles constitue une garantie pour les assurés : et il faut reconnaître que ces sociétés ont très largement contribué à répandre la pratique de l'assurance, et à organiser ainsi un meilleur aménagement de la dépense, en substituant, en bien des cas, la dépense fixe et prévue d'une prime à un préjudice pécuniaire éventuel, mais souvent ruineux.

(1) De toutes les catégories de valeurs cotées à la bourse de Paris, les actions de sociétés d'assurances sont celles dont le cours s'est le plus élevé ; ce qui atteste l'importance de leurs bénéfices. (Le capital nominal des 44 compagnies d'assurances françaises étant de 107 millions, et leur valeur d'émission de 135 millions, le cours coté en 1900 atteignait 777 millions). M. PAUL LEROY-BEAULIEU, dans son *Traité d'Economie politique*, tome IV, estime que près de 50 o/o des primes versées passent aux frais généraux et aux dividendes des actionnaires ; et il évalue à 500 millions, l'excédent des sommes versées par les assurés des grandes compagnies françaises sur les indemnités reçues, entre 1880 et 1897.

# CHAPITRE V

## L'ÉTAT ET LES ASSURANCES. LES ASSURANCES SOCIALES

### § 1. — L'Etat et les assurances en général : contrôle ; intervention directe ; monopole.

Les sociétés d'assurances sont, parmi les entreprises privées, de celles que l'on voit le plus généralement soumises au contrôle de l'Etat. Non seulement elles font l'objet de mesures législatives spéciales, mais elles sont généralement soumises à un *contrôle administratif permanent*. Cette attitude de l'Etat à leur égard s'explique d'ailleurs par la nature de leurs opérations ; d'une part, le principe de l'assurance et son application aux divers risques repose sur des calculs qui ne sauraient être trop rigoureusement établis ; d'autre part, l'assuré verse des sommes certaines en vue d'un risque éventuel, et souvent très lointain : et il importe de lui donner des garanties telles qu'il ne soit pas exposé à se trouver devant une société insolvable, qui lui ferait perdre les capitaux versés sans l'indemniser du risque prévu, au moment où il se réalise.

En France, une loi du 17 mars 1905 a réorganisé le contrôle des assurances. Toute société qui veut exercer



son action en France est tenue de se faire enregistrer au ministère du Travail et de la Prévoyance sociale. L'enregistrement peut d'ailleurs, lui être refusé ou retiré. Les sociétés étrangères peuvent être admises, mais elles doivent faire à la Caisse des dépôts et consignations des dépôts fixés d'après l'étendue de leurs opérations. Le placement des capitaux des assurés ne peut être fait qu'en immeubles, ou en valeurs mobilières désignées par la loi. Les compagnies sont, en outre, surveillées par un corps de contrôle, auquel elles doivent soumettre tous les documents nécessaires pour vérifier leur comptabilité.

Dans certains pays, l'Etat va plus loin et se constitue lui-même assureur, soit en concurrence avec les compagnies privées, soit en attribuant le monopole de certaines assurances. En France, l'Etat se charge, dans des limites très restreintes, de l'assurance sur la vie (caisse nationale des retraites), et, dans une mesure plus large, de l'assurance contre les accidents du travail ; mais, en dehors des assurances ouvrières, son intervention est toute facultative. Dans d'autres pays, l'Etat intervient plus largement sur un domaine plus vaste : assurance-incendie, en Allemagne (1) ; assurance-vie en Nouvelle-Zélande (2).

(1) En Allemagne, il existe actuellement 52 *établissements publics d'assurance* contre l'incendie, dépendant des Etats ou des communes. Un certain nombre d'entre eux remontent au XVIII^e siècle, et, dans plusieurs Etats, l'assurance fut rendue obligatoire. Aujourd'hui quelques établissements publics d'assurances jouissent encore d'un monopole et de l'obligation de l'assurance dans un certain ressort ; mais la plupart fonctionnent en concurrence avec les compagnies privées. Voir HUGO LINDEMANN, *Les établissements publics d'assurance contre l'incendie en Allemagne. Annales de la régie directe*, avril 1911.

(2) Cette institution date de 1869. Voir *State life insurance*, par J. H. RICHARDSON (Congrès international des actuaires. Londres, 1898).

Enfin, l'Etat italien en est venu, par une loi récente, (15 avril 1912), à substituer son *monopole* à l'activité des grandes compagnies concurrentes, en ce qui concerne l'assurance sur la vie. Cette intervention s'explique, par le fait signalé au chapitre précédent que les grandes compagnies, intimement groupées, imposant à la clientèle des conditions identiques et souvent draconiennes, font peser sur le public l'obligation d'un monopole de fait, tout en lui faisant supporter les frais de la concurrence. L'Etat monopoleur peut diminuer de beaucoup le nombre des agents chargés des rapports avec le public, et réduire ainsi les frais généraux, et, par conséquent, le montant des primes à verser (1). On peut seulement redouter, dans les branches d'assurance qui ne sont pas encore entrées dans les mœurs, que les agents de l'Etat n'aient pas, pour leur diffusion, le même zèle, souvent indiscret, mais au total efficace, que les nombreux agents des compagnies concurrentes.

**§ 2. — L'Etat et les assurances ouvrières : notions générales. — Principales applications : assurances contre les accidents, la maladie, l'invalidité ; assurances sur la vie du chef de famille ; assurance contre le chômage.**

C'est surtout en faveur des salariés que l'Etat moderne a développé son intervention en matière d'assurances. En effet, en ce qui concerne les assurances intéressant la vie de l'ouvrier, ou, comme on dit souvent, les assurances *sociales*, l'Etat se borne rarement à exercer son droit de

(1) D'après M. PAUL LEROY-BEAULIEU, *op. cit.*, t. IV, les assurances publiques allemandes versent des indemnités correspondant à 73 o/o des primes reçues, tandis que les compagnies françaises ne versent que des indemnités correspondant à environ 50 o/o des primes reçues.



réglementation et de contrôle : plus souvent il intervient, soit pour *subventionner* des organismes existants, soit pour assumer complètement la charge d'organiser lui-même l'assurance. Dans ce dernier cas, il arrive le plus souvent qu'il rend l'assurance *obligatoire* pour les intéressés, et qu'il ajoute sa *contribution* propre à leurs versements, mêlant ainsi l'assistance à l'assurance.

Les modalités de l'intervention de l'Etat en matière d'assurances sociales sont d'ailleurs variables selon les risques à couvrir et selon les pays. Cependant, on peut constater, d'une part une tendance à englober dans un même système les divers risques auxquels se trouve exposée l'existence ouvrière, et d'autre part une certaine tendance vers l'unification des diverses législations.

Les principaux risques relatifs à l'existence de l'ouvrier sont d'abord ceux qui menacent toute existence humaine (maladie, invalidité sénile ou prématurée, décès du chef de famille), puis ceux qui menacent spécialement les salariés (chômage, accidents du travail). Ces risques se prêtent inégalement à l'assurance et à une intervention directe de l'Etat.

La *maladie* a, la première, attiré l'attention du législateur allemand (loi du 31 mars 1883), dont l'exemple a été suivi peu après en Autriche, puis tout récemment en Angleterre, en Norvège, en Suède, en Russie, en Serbie. Cependant, dans beaucoup d'autres pays, l'Etat se borne encore à des interventions indirectes ; il en est ainsi notamment en France, où l'Etat se contente de subventionner les sociétés de secours mutuels.

L'assurance contre les *accidents* a été organisée en Allemagne immédiatement après l'assurance-maladie (loi du 6 juillet 1884). Ici encore, son exemple a été suivi, à plus ou moins longue distance, par l'Autriche (1887), la Norvège (1894), l'Italie (1898), la Hollande (1901), la Hongrie (1905), la Serbie (1910), la Roumanie (1912),

et, dans une certaine mesure, par la Belgique et la Suisse. Cependant, l'opportunité d'une intervention directe de l'Etat est beaucoup moins évidente que dans le cas précédent : en effet, la plupart des législations modernes, appliquant le principe du risque professionnel, mettent dans tous les cas à la charge de l'employeur les conséquences pécuniaires de l'accident survenu au salarié. Ce dernier n'a donc pas à contribuer, en versant des *primes,* à l'assurance contre les accidents ; et beaucoup de législations, notamment la législation française, laissent l'employeur libre de s'assurer lui-même contre les risques pécuniaires dont la charge lui incombe.

L'*invalidité,* sénile ou prématurée, a également fait l'objet d'une assurance d'État obligatoire en Allemagne dès 1889 (loi du 22 juin). La législation allemande a été moins suivie, sur ce point, par celles qui ont coutume de lui demander des inspirations. Cependant, la France, avec la loi des retraites (1910), l'Angleterre, avec son nouveau système d'assurance nationale, entré en vigueur en 1912, se sont engagées dans des voies assez analogues. En Belgique et en Italie, le gouvernement se contente d'encourager les ouvriers désireux de se constituer une retraite en ajoutant à leurs versements une très notable majoration : c'est le système dit de *la liberté subsidiée* (1).

Quoique le *décès du chef de famille* soit, principalement dans la classe ouvrière, un risque très grave et une cause fréquente de misère, il n'y a été pourvu que récemment et accessoirement : le nouveau Code allemand des assurances a ajouté, en certains cas, à l'indemnité d'invalidité, une rente pour la veuve et pour les orphelins ; la loi française des retraites leur accorde, comme nous le verrons, un secours momentané.

(1) Pour plus de détails, et pour la bibliographie, voir P. Pic, *Législ. industrielle.*



La *venue des enfants* constitue également une charge économique et, peut-on dire, un risque auquel l'assurance sociale pourrait parer. Il ne fait pourtant pas l'objet d'une assurance spéciale ; toutefois, la législation allemande le fait rentrer dans son système, en assimilant l'accouchement à une maladie (1).

Enfin vient un risque inhérent à la condition de salarié : le risque de *chômage.* Il se prête assez difficilement à l'assurance, pour diverses raisons, dont voici les principales : d'abord il n'est pas facile d'établir dans quelle mesure le chômage est involontaire, condition essentielle pour qu'il soit un risque ; — ensuite, le chômage varie beaucoup d'une profession à l'autre, de telle sorte qu'il n'est guère possible d'intéresser également à l'assurance les diverses catégories de salariés. En dehors d'une tentative assez brève d'assurance obligatoire contre le chômage dans le canton de Saint-Gall (1895-1897), les Etats de l'Europe continentale se sont abstenus jusqu'ici d'organiser directement et obligatoirement cette assurance. Certaines municipalités s'y sont intéressées en constituant des caisses, qui reçoivent les cotisations volontaires des assurés, et, en outre, des dons patronaux et des subventions communales (Berne, depuis 1893, Cologne depuis 1896, Bâle-Ville depuis 1901).

D'autres municipalités, surtout en Danemark, en Belgique, en France, se bornent, à l'instar de la ville de Gand (depuis 1901), à subventionner les caisses de chômage constituées par les *syndicats ouvriers,* en *majorant les versements* librement consentis par ces derniers en faveur des chômeurs : en ne secourant que les chômeurs en faveur desquels les ouvriers du même métier s'imposent un sacrifice, on a la meilleure

(1) En France, on se borne à appliquer le régime de l'assistance. Voir plus haut p. 140 et suiv.

garantie pratique qu'il s'agit bien de chômage involontaire. En France, la loi du 22 avril 1905 généralise ce système, non seulement en autorisant les départements et les communes à fournir des subsides aux caisses de chômage, mais en ouvrant dans ce but un crédit annuel au budget de l'Etat.

Enfin, la législation anglaise, après avoir institué, par une loi du 20 septembre 1909, une organisation rationnelle et générale du placement, a abordé, dans la loi des assurances nationales du 16 décembre 1911, l'assurance contre le chômage.

### § 3. — Les systèmes généraux d'assurances sociales en Allemagne et en Angleterre.

Après avoir passé en revue les principaux risques auxquels doit pourvoir l'assurance ouvrière, et indiqué sommairement, pour chacun d'eux, les efforts faits par les diverses législations pour organiser cette assurance, il convient d'examiner dans leur ensemble les deux grands systèmes d'assurances sociales actuellement constitués : le système allemand et le système anglais.

Le système allemand des assurances sociales se compose de trois éléments principaux : assurance obligatoire contre la maladie, contre les accidents, contre l'invalidité-vieillesse (pension dès qu'il y a incapacité de travail, ou, au plus tard, à 70 ans). Ces trois éléments ont été réunis dans le Code impérial des assurances, du 19 juillet 1911, qui a fondu toute la législation antérieure. Le nouveau Code laisse, à vrai dire, subsister bien des différences d'organisation : ainsi, l'assurance-accidents reste à la charge des corporations patronales, tandis que les autres branches d'assurance reposent sur la triple contribution du salarié, de l'employeur et de l'Etat ; les régimes techniques et financiers de ces trois assurances ne sont pas non plus uniformisés, chaque catégorie d'assurances conservant celui qui semble le mieux adapté à son caractère. Mais le Code de 1911 crée une administration centrale des assurances, composée de plusieurs offices investis d'attributions administratives et contentieuses (1).



En outre, le Code impérial des assurances augmente, au prix d'un nouveau sacrifice de l'Etat et d'une majoration des cotisations, les secours aux femmes en couches, et joint pour la première fois à l'assurance-invalidité, l'assurance sur la vie, en faveur de la veuve et des orphelins : si bien que, à l'exception du chômage, le système allemand englobe à peu près tous les risques que peut comporter l'existence ouvrière.

Enfin, le nouveau Code étend le régime de l'assurance-maladie à des catégories nouvelles d'assurés : ouvriers agricoles, domestiques et autres personnes assimilées ; et la population travailleuse de l'Empire se trouve presque tout entière comprise dans ce système très complet d'assurances. Le régime établi par le Code du 19 juillet 1911 s'applique d'une façon générale aux ouvriers et apprentis de l'industrie et de l'agriculture, aux domestiques et gens de mer, à partir de l'âge de seize ans, et quel que soit leur salaire. Il s'applique également aux employés de commerce et assimilés, et à d'autres catégories d'individus (artistes, professeurs libres, etc.) dont les revenus ne dépassent pas 2.000 marcs.

Une loi du 25 décembre de la même année est venue étendre le régime de l'assurance obligatoire à ceux qui

(1) Le Code de 1911 restreint d'ailleurs l'autonomie des organes locaux et la part des principaux intéressés — des salariés — dans leur gestion. Sur les critiques de ce système, voir les articles de MM. FREUND et CLAUSS dans la *Soziale Praxis*, 9 sept. 1910 et 1er juin 1911.

ne gagnent pas plus de 5.000 marcs; mais, pour ceux-ci, il n'y a plus de subvention de l'Etat. L'assurance est constituée par la double cotisation des employeurs et des employés, et elle donne droit seulement à une rente à l'âge de 65 ans ou en cas d'invalidité, et à une pension, en cas de décès de l'assuré, pour la veuve et les enfants.

La loi d'assurance nationale (*National Insurance Act*) anglaise ne porte pas exactement sur les mêmes risques que la loi allemande ; elle est moins complète, mais elle comprend l'assurance contre le chômage, et forme, au total, un faisceau imposant. Les pensions de vieillesse ayant été accordées, comme nous l'avons vu plus haut, sous la forme de l'assistance, c'est-à-dire d'une rente prélevée uniquement sur le budget de l'Etat, par la loi du 1er août 1908, l'assurance nationale, établie par la loi du 16 décembre 1911, se borne à parer aux risques de maladie et d'invalidité prématurée. Comme en Allemagne, l'accouchement est assimilé à la maladie. Mais il n'est pas prévu, en cas de décès prématuré, de rente pour la veuve et pour les enfants.

L'assurance anglaise comporte également la triple contribution du salarié, du patron et de l'Etat. Elle est obligatoire pour tout salarié (ouvrier, employé, domestique) dont les appointements annuels n'excèdent pas 160 livres sterling, soit environ 4.000 francs. Elle atteint ainsi environ 13 millions d'individus. Toutefois, les intéressés ne sont pas tenus de faire leurs versements à un organe officiel : ils peuvent les faire à des sociétés de secours mutuels, à des caisses syndicales et même à des compagnies capitalistes d'assurances agréées par l'Etat : l'intervention de l'Etat a abouti finalement à un immense développement de tous ces groupements privés.

En ce qui concerne le risque de chômage, qui est compris en principe dans la loi d'assurance anglaise,



l'assurance en est obligatoire pour certaines professions seulement (constructions mécaniques, fonderies, constructions navales, carrosserie, bâtiment et terrassement) et seulement pour les ouvriers proprement dits. Cependant, l'Etat fournit des subventions aux sociétés qui assurent contre le chômage dans les professions non assujetties, et le *Board of Trade* a la faculté, sous certaines réserves, d'étendre le régime de l'obligation à de nouvelles catégories de salariés (1).

### § 4. — Le système français des assurances sociales et les retraites ouvrières.

Le système français des assurances sociales est sensiblement moins complet que celui de l'Allemagne et de l'Angleterre. En ce qui concerne les accidents du travail, il n'existe pas, comme en Allemagne, d'assurance obligatoire : la loi du 9 avril 1898, complétée par celles du 24 mars et 30 juin 1899 et du 1er avril 1906, a seulement mis à la charge du patron le risque industriel et commercial, et celui-ci s'assure s'il le juge bon ; cependant, la législation française procure à l'ouvrier un avantage équivalent à celui que lui donnerait l'assurance obligatoire, en donnant à l'ouvrier victime d'un accident le droit de réclamer, en cas d'insolvabilité du patron, la rente qui lui est due à la caisse nationale des retraites (2).

Quant au risque de maladie, il n'y est encore pourvu, en général, que par les sociétés de secours mutuels que nous avons déjà étudiées ; et l'Etat se borne à les encourager par des subventions. Seuls, les ouvriers mineurs bénéficient d'un régime spécial, institué par la loi du 29 juin 1894, et alimentant leurs caisses de secours mu-

(1) Sur tout ceci, consulter le récent ouvrage de M. Paul Pic, *les Assurances sociales*.
(2) Voir Cabouat, *Traité des accidents du travail*.

uels à l'aide, 1° de retenues sur le salaire des ouvriers ; 2° de versements patronaux, sans préjudice des autres ressources des sociétés : subventions de l'Etat, dons et legs produit des amendes, etc.

L'Etat français n'intervient également dans l'assurance contre le chômage que pour subventionner les caisses syndicales qui se chargent librement de ce service. Cette intervention, que nous avons déjà étudiée, tend, il est vrai, à généraliser d'une façon systématique ce mode d'assurances. Mais, malgré ces efforts, on ne saurait dire que l'assurance contre le chômage soit réalisée en France ; le système actuel est encore à proprement parler un régime de *secours*, plus ou moins proportionnel aux cotisations versées, et de *subventions*, qui relève plutôt de l'assistance que de l'assurance proprement dite (1).

(1) On ne compte d'ailleurs encore qu'une centaine de caisses subventionnées, avec une quarantaine de mille adhérents et moins de dix mille chômeurs secourus, sur 5 1/2 millions de petits salariés (non compris ceux de l'agriculture).

Le système établi en France par la loi du 22 avril 1905, complétée par le décret du 9 septembre de la même année et par quelques décrets postérieurs, est directement inspiré du système gantois : en ce qui concerne les subventions de l'Etat, il consiste *à subventionner les caisses syndicales de chômage proportionnellement au secours qu'elles donnent aux chômeurs de leur profession*. Comme le système gantois, il donne d'abord à l'assurance contre le chômage le caractère professionnel qui semble lui convenir, — car le risque de chômage est essentiellement variable d'une profession à l'autre, et cette inégalité de risque a empêché parfois, notamment à Saint-Gall, de réunir dans un même groupement de solidarité des ouvriers de divers métiers.

Mais le régime français diffère du régime gantois par deux caractères accessoires : au lieu d'assister les chômeurs, en leur donnant directement un secours proportionnel à celui qu'ils ont reçu de la caisse syndicale, l'Etat verse la subvention à la caisse ; d'autre part, le taux de la subvention, qui est uniformément de 20 0/0 des secours accordés par elle pour les caisses locales, est



La seule assurance sociale qui soit organisée en France, pour l'ensemble des travailleurs, à la fois par une intervention directe de l'Etat et d'une façon obligatoire, est l'assurance invalidité-vieillesse, telle qu'elle est réalisée par la loi des retraites ouvrières (loi du 5 avril 1910, revisée le 27 février 1912). Encore faut-il noter aussitôt que, par suite de l'abaissement de l'âge de la retraite, le système français s'est très notablement écarté du système allemand, dont il est directement inspiré. En effet, nous avons vu que l'assurance allemande est avant tout destinée à parer à l'*invalidité*, c'est-à-dire à un risque précis, celui de ne plus pouvoir travailler ; c'est seulement à l'âge de 70 ans qu'il y a présomption légale d'invalidité, et que le candidat à la pension est dispensé d'en faire la preuve.

Au contraire, la jouissance de la retraite en France fut d'abord fixée à 65 ans en 1910, puis, en 1912, à 60 ans. La prime versée et les subventions de l'Etat semblent donc ainsi avoir moins pour but de parer à l'incapacité de travail que de faire, en tous cas, aux travailleurs âgés le sort de très modestes rentiers. Par contre, en cas d'invalidité prématurée, la rente est réduite.

Cependant, à ces différences près, le système français des retraites est très analogue au système allemand de l'assurance-invalidité. Il repose sur la contribution égale du patron et du salarié, et sur la subvention forfaitaire de l'Etat. Toutefois, le versement ouvrier n'est pas, comme en Allemagne, gradué d'après le salaire ; il est

porté à 30 0/0 pour les caisses fédérales, sous la seule condition qu'il s'agisse d'une caisse rayonnant sur trois départements au moins et comptant mille membres au minimum.

La législation française tend ainsi, tout en laissant subsister les groupements locaux indispensables pour contrôler la « sincérité » du chômage, à favoriser les groupements fédératifs étendus qui seuls comptent un assez *grand nombre* de membres pour pouvoir pratiquer rationnellement l'assurance.

fixé uniformément à 9 francs pour les hommes, 6 francs pour les femmes ; 4, 50 pour les mineurs au-dessous de 18 ans, soit respectivement 3,2 et 1 1/2 centimes par jour, à raison de 300 journées de travail par an. Le versement de la cotisation est obligatoire pour tous les salariés (salariés de l'industrie, du commerce et de l'agriculture, domestiques, etc.), dont le salaire annuel est inférieur à 3.000 francs.

La loi française prévoit aussi l'organisation d'une assurance *facultative* pour les salariés dont le salaire, supérieur à 3.000 francs, est inférieur à 5.000 francs, et aussi pour les fermiers, métayers, cultivateurs, artisans, ou petits patrons n'occupant pas plus d'un ouvrier, et pour les femmes, ou veuves, non salariées des assurés obligatoires ou facultatifs. Ces assurés facultatifs versent une cotisation qui est au minimum de 9 francs, et au maximum de 18 francs par an ; en principe, ils versent seuls leur cotisation, sauf en ce qui concerne les métayers, dont la cotisation, fixée entre 6 et 9 francs, est doublée par un versement égal du propriétaire. Mais tous bénéficient de la subvention de l'Etat.

L'Etat, depuis la loi de 1912, fournit, en ce qui concerne les assurés *obligatoires*, lors de la liquidation de la pension, une allocation viagère de 100 francs, qui s'ajoute au produit des versements ouvriers et patronaux. Cette allocation est augmentée d'un dixième en faveur des assurés justifiant qu'ils ont élevé au moins trois enfants jusqu'à l'âge de 16 ans. Le montant de la retraite, qui varie ainsi selon la durée des versements effectués, et selon les charges de famille, peut atteindre 300 francs environ pour les assurés qui demandent la liquidation de leur pension à soixante ans, et environ 500 francs pour ceux qui ne la demandent qu'à soixante-cinq ans

*Quant aux assurés facultatifs*, ils bénéficient d'une majoration annuelle sur les fonds de l'Etat, égale à la moitié des versements effectués, jusqu'à concurrence d'un maximum de 100 francs — ou de 110 francs pour les assurés ayant élevé au moins trois enfants jusqu'à l'âge de seize ans — (1).



En cas *d'invalidité prématurée*, mais seulement d'invalidité absolue, entraînant une complète incapacité de travail, l'assuré reçoit une indemnité proportionnelle à ses versements, majorée d'une bonification de l'Etat, de 100 francs au maximum; et qui ne peut, en tous cas, excéder le triple de la somme à laquelle les versements donnent droit : soit un assuré obligatoire dont les versements fournissent 30 francs de rente annuelle, il lui sera attribué par l'Etat une rente de 90 francs qui porte à 120 francs le montant de la pension.

Enfin, la loi de 1910-1912 contient l'amorce d'une assurance au décès : elle accorde, en effet, à la veuve et aux enfants de l'assuré obligatoire, décédé avant d'être pourvu d'une pension, un secours qui est, pour la veuve, de 50 francs par mois pendant trois mois, et, pour les enfants, de 50 francs pendant 4 mois s'il n'y en a qu'un, pendant 5 mois s'il y en a deux, pendant 6 mois s'il y en a 3 ou plus.

Quant au mécanisme financier, la loi française des retraites est basée sur le système de la capitalisation (2),

(1) Sur les conditions d'application de la loi, ainsi que sur les dispositions transitoires destinées à fournir une retraite aux salariés déjà trop âgés lors de la promulgation de la loi pour pouvoir se constituer une retraite normale, consulter les ouvrages de législation industrielle déjà cités, l'ouvrage de M. Pic sur les *Assurances sociales*, et les ouvrages spéciaux sur les retraites ouvrières, notamment celui de MM. A. Métin et Merklen.

(2) L'organisation financière des retraites peut se faire selon deux modes principaux : la capitalisation et la répartition.

Le premier système consiste à placer les cotisations de chaque

en ce qui concerne les versements ouvriers et patronaux ; mais, depuis la réforme de 1912, l'Etat pour sa part, se borne à répartir annuellement les allocations correspondant aux retraites liquidées. Dans ces conditions, la charge budgétaire prévue se trouve être actuellement d'environ 145 millions (1). Les versements peuvent être effectués par les assurés, soit dans les caisses d'Etat, soit dans les caisses des sociétés de secours mutuels, dans les caisses syndicales ou les caisses patronales agréées à cet effet. Mais, malgré la latitude laissée aux assurés, la législation nouvelle s'est heurtée à la défiance des intéressés, et elle n'est encore que partiellement appliquée (2).

assuré, de telle sorte que sa retraite soit constituée par la somme de ses propres versements, accrue par le jeu de l'intérêt composé, et grossie des cotisations des assurés décédés sans avoir atteint l'âge de la retraite. Le système de la *répartition*, sous sa forme la plus simple, consiste, au contraire, à prélever chaque année les pensions de la génération parvenue à l'âge de la retraite sur les cotisations annuelles des autres générations. Le système permet de servir des retraites normales dès sa mise en vigueur, même à ceux qui n'ont rien versé. Par contre, au cas où il viendrait à disparaître, ceux qui ont versé des cotisations ne recevraient pas de retraites. On s'est donc rallié au système de la capitalisation qui est le système normal des compagnies d'assurances.

(1) Elle paraît devoir monter à 171 millions dans dix ans pour retomber à 130 environ au bout de 45 ans. Voir sur ce point l'article de M. BELLOM dans la *Revue économique internationale* d'octobre 1912.

(2) Du premier *Rapport* publié par le *Ministère du Travail* sur l'application de la loi des retraites, il résulte qu'au 31 décembre 1911, le nombre des assujettis effectifs n'était que de 3.474.525.

# LIVRE QUATRIÈME

## LE DÉVELOPPEMENT DE LA PENSÉE ÉCONOMIQUE

### § 1. — Les origines de la pensée économique.

Le spectacle de la vie économique, toujours plus complexe avec les progrès de la civilisation, n'a pu manquer d'attirer l'attention des penseurs ; la pensée économique est en quelque sorte un phénomène économique au second degré ; et un enseignement économique serait incomplet, s'il ne contenait au moins un aperçu sommaire de sa formation et de son évolution (1).

On rencontre d'abord une longue période, où la vie économique est déjà très développée, et où son étude, sans faire l'objet de recherches spéciales, se trouve mêlée néanmoins à des recherches philosophiques, morales ou politiques, ou encore à des écrits relatifs aux

(1) Sur ce point, voir l'article de M. A. DESCHAMPS dans la *Revue de l'enseignement*, 15 mars 1900. — Beaucoup d'ouvrages d'économie politique commencent d'ailleurs par un exposé sommaire des écoles et des méthodes en Economie politique. Il nous a semblé que cet exposé pourrait être un peu plus développé et d'ailleurs mieux compris du lecteur en le plaçant à la fin de ce volume.

conditions techniques de la production. C'est ainsi que nous voyons peu à peu la pensée économique se dégager chez les écrivains *grecs*, auxquels nous devons d'ailleurs le mot même *d'économie*. Ce terme désigne surtout, il est vrai, conformément à l'étymologie, l'économie privée ; mais certains aspects sociaux de la vie économique sont mis en lumière par des historiens, comme *Hérodote*, *Thucydide* et *Xénophon*, et par des philosophes comme *Platon* et *Aristote*.

Dans la *République* et dans les *Lois*, Platon observe nettement le phénomène de l'échange, dont il fait la base de notre organisation sociale. Mais à l'observation se mêle chez lui la critique : il est hostile à la propriété privée, du moins héréditaire, parce qu'elle engendre l'inégalité des richesses et le luxe ; et, dans sa *République*, il dépeint une cité idéale, où l'Etat sera le régulateur de la production et le maître de la distribution des richesses produites : Platon est un socialiste. Aristote, moins imaginatif, présente des observations plus complètes, et l'on trouve chez lui, les rudiments d'une théorie de la valeur et de la monnaie (1).

Chez les *Romains*, nous ne trouvons guère que quelques études d'économie rurale (*Caton*, *Varron*), très spéciales, et d'un caractère plutôt technologique qu'économique. Il faut noter cependant que les jurisconsultes romains eurent à se constituer une doctrine relativement à certains problèmes juridico-économiques : problème de l'intérêt, de la monnaie, etc. (2).

Au début du *Moyen Age*, l'état très rudimentaire à la

(1) Voir son *Ethique à Nicomaque* et sa *Politique*. Consulter l'ouvrage de M. A. Souchon, *Histoire des doctrines économiques dans la Grèce antique*. Voir aussi Espinas, *Histoire des doctrines économiques*, 1re partie.

(2) Voir Dureau de la Malle, *Economie politique des Romains*, 2 vol. 1840.



fois de l'économie et de la culture intellectuelle est peu favorable au développement de la pensée économique. Cependant, peu à peu, les théologiens, qui sont les penseurs de l'époque, sont amenés, par des préoccupations morales, à envisager de nouveau certains problèmes économiques. A l'origine, les pères de l'Eglise n'avaient guère envisagé les conditions fondamentales de la vie économique que pour en faire la critique : comme Platon, ils condamnaient la propriété privée, génératrice des inégalités sociales, du luxe et de la misère (1). Avec le développement de la vie économique, avec les progrès d'une production plus diversifiée, où l'échange reprend une large place, l'opinion des théologiens évolue ; et, dans un effort pour concilier la doctrine de l'Evangile et les idées d'Aristote avec l'observation d'une économie en progrès, ils élaborent des théories de l'intérêt et de la valeur (théorie du juste prix) (2). Au XIIIe siècle, *Saint Thomas d'Aquin* condamne encore l'intérêt du prêt — l'usure comme on dit alors — ; mais il admet, dans certains cas, la possibilité d'une indemnité en faveur du prêteur.

Ce mélange de préoccupations morales et de constatations économiques continuera à alimenter d'abord les écrits des théologiens et des philosophes scolastiques. Puis la Renaissance inspirera des œuvres d'imagination comme celles de *Thomas Morus*, *Utopie ou de la meilleure république*, (1518) ou de *Campanella*, *La cité du soleil*, (1623), qui procèdent du socialisme platonicien, ou des œuvres de pensée, comme la *République* de *Jean Bodin*, également imitée de Platon. Les théories relatives à l'in-

(1) « La nature dit Saint-Ambroise, a mis en commun toutes choses pour l'usage de tous..., l'usurpation a fait le droit privé. »

(2) Voir L. Polier, *La théorie du juste prix*, Th , Toulouse, 1903 et von Böhm-Bawerk, *Geschichte der Kapital-und Kapitalzinstheorien*.

térêt continueront à être discutées par les théologiens et aussi par les jurisconsultes, notamment par *Dumoulin* en France (XVI[e] siècle) et *Grotius* en Hollande (XVII[e] siècle). Quant aux théories relatives à la propriété, elles seront discutées de nouveau avec ampleur par les philosophes du XVIII[e] siècle (1), et finalement par les socialistes du XIX[e]. Mais ces discussions sortiront peu à peu du domaine de l'économie politique proprement dite, tandis que celle-ci commence de bonne heure à se développer par l'observation des faits (2).

### § 2. — Les ouvrages fragmentaires.

L'évolution de la vie économique et sa complexité croissante devaient se combiner avec le développement interne de la pensée économique pour aboutir tout d'abord à des ouvrages fragmentaires, à des monographies comme nous dirions aujourd'hui. Les systèmes monétaires et la politique très arbitraire des princes en matière de monnaie, puis le mécanisme nouveau du change, qui se développe dans les républiques commerçantes de l'Italie, allaient tout d'abord attirer l'attention

(1) Voir J. CHARMONT, *La renaissance du droit naturel.*
(2) Sur l'histoire des doctrines économiques, les principaux ouvrages d'ensemble sont, en dehors des ouvrages déjà un peu anciens d'INGRAM, *History of political economy* (trad. en français) et d'ONCKEN, *Geschichte der Nationalœkonomie*, celui de LUIGI COSSA, livre d'une sobre et précise érudition, (trad. franç., par M. Bonnet, avec une introduction de M. A. DESCHAMPS); l'ouvrage de M. A. DUBOIS, dont le 1[er] volume, relatif aux mercantilistes et aux précurseurs des Physiocrates, a seul paru; celui de M. HECTOR DENIS, *Histoire des systèmes économiques et socialistes ;* et surtout le livre tout récent de MM. GIDE ET RIST, qui embrasse toute l'histoire de la pensée économique, depuis les Physiocrates jusqu'à nos jours. Citons aussi un ouvrage rédigé sur un plan analytique : M. BLOCK, *Les progrès de la science économique depuis Adam Smith.*



d'un petit nombre d'observateurs. Aussi, à partir du XIV[e] siècle, nous voyons apparaître des auteurs, non pas encore spécialisés dans l'étude des problèmes strictement économiques, mais du moins consacrant à ces problèmes des *ouvrages spéciaux*, et non plus seulement quelques digressions ou quelques chapitres dans les ouvrages embrassant un sujet plus vaste. C'est ainsi que *Nicole Oresme*, précepteur de Charles V, puis évêque de Lisieux, écrit un *Traité de la première invention des monnaies* (1). Puis, au XVI[e] siècle apparaissent, surtout en Italie, des études sur le mécanisme des changes et du crédit.

### § 3. — Les mercantilistes. — Cantillon.

A cette époque (XVI[e] siècle), la formation des Etats modernes, ayant une économie complexe et des intérêts non seulement distincts, mais souvent, semblait-il, opposés les uns aux autres, développe dans l'esprit des observateurs contemporains, une conception toujours plus nette, et aussi plus étroite, de ces intérêts et de ces conflits. Désormais, la grande majorité des auteurs qui traitent des problèmes économiques sont préoccupés avant tout de la prospérité de leur propre pays ; et cette préoccupation dominante donne parfois à leurs écrits l'allure, non plus d'études spéciales, mais d'*ouvrages généraux,* sinon d'économie politique, du moins d'économie nationale.

La plupart de ces auteurs, il est vrai, par suite d'une assimilation un peu sommaire de la nation avec les particuliers, se représentent le développement économique de la nation comme essentiellement lié à l'état de son *commerce extérieur*, c'est-à-dire à une balance des comptes

(1) Voir E. BRIDREY, *Nicole Oresme.* Th., Caen, 1906.

favorable, et à l'afflux des métaux précieux qui en résulte. C'est cette réduction, assez simpliste assurément, du problème de l'économie nationale à un problème commercial, qui leur a valu, de la part des économistes classiques, la dénomination péjorative de *mercantilistes*.

Il s'en faut de beaucoup cependant que les mercantilistes constituent une *école* proprement dite, possédant un corps de doctrine commun. Si la majorité des mercantilistes sont avant tout préoccupés du commerce extérieur, de la balance du commerce, de l'acquisition des métaux précieux, ils sont loin d'être d'accord sur les moyens d'obtenir une balance du commerce favorable. Il en est, les *bullionnistes*, qui veulent recourir, pour atteindre leur but, à la prohibition d'exporter les métaux précieux, ou à l'obligation, pour les négociants exportateurs, de rapporter une partie de la valeur de leurs marchandises, sous forme de numéraire (système de la *balance des contrats*). D'autres, au contraire, comme *Thomas Mun*, pensent aboutir au même résultat en s'efforçant simplement d'obtenir, par des mesures générales (fondation de colonies, encouragements à la marine et au transit, à l'introduction des matières premières, etc.), une balance des comptes favorable dans son ensemble. Enfin, parmi les écrivains de l'époque que l'on a coutume d'englober sous la dénomination de mercantilistes, il en est — on les qualifie parfois *d'industrialistes*, — qui sont beaucoup moins préoccupés des échanges avec l'extérieur que du développement des diverses branches de la production nationale. Tel est le cas notamment d'*Antoine de Montchrétien*, dont l'ouvrage, assurément prolixe et superficiel, s'intitule pour la première fois *Traité de l'économie politique* (1615), et contient du moins l'esquisse d'une étude d'économie nationale.

De ces travaux tendant immédiatement à des fins



pratiques on peut retenir cependant — et c'est là sans doute l'essentiel au point de vue du développement de la science — quelques observations précises relatives au mécanisme de la vie économique. Ainsi, l'ouvrage de *Thomas Mun, Englands treasure by forraign trade* (écrit vers 1650 et publié en 1664) contient, dans un anglais archaïque et savoureux, parmi de bons préceptes adressées au fils de l'auteur, une analyse vraiment précise des divers éléments de la balance des comptes.

Le champ de la pensée économique commence d'ailleurs à s'élargir vers le XVII^e^ siècle. Nous voyons alors *sir William Petty* (1623-1687) analyser les facteurs de la production (le travail qui, dit-il, est le père, et la terre, qui est la mère, de toutes les richesses), puis étudier diverses applications de la statistique (l'arithmétique politique) à l'étude des faits économiques et des impôts, et dégager enfin la notion de rente agricole ( ).

Enfin, au XVIII^e^ siècle, nous voyons apparaître, avec *Richard Cantillon,* un auteur, qui, plus que beaucoup d'auteurs postérieurs sans doute, mérite d'être considéré comme un économiste moderne. Son *Essai sur la nature du commerce en général* (2), — que son titre plus que son contenu a pu faire ranger dans la catégorie des œuvres mercantilistes, — contient, avec un exposé tout à fait rigoureux des règlements internationaux, un grand nombre d'aperçus sur les facteurs de la production (d'après Petty), sur la valeur, sur la monnaie, sur les salaires, sur la population. Cantillon avait été banquier, et à sa compétence professionnelle se joignent une clarté

(1) Pour ses œuvres, voir la trad. franç., Giard et Brière.

(2) Quoique l'auteur fût d'origine irlandaise, l'ouvrage fut publié tout d'abord en français en 1755, après la mort de l'auteur. Une excellente réimpression en a été faite en 1892 à Boston, par les soins de M. DUNBAR.

et une précision d'esprit et de style qui donnent à cet ouvrage une réelle valeur scientifique. Le livre de Cantillon circula en manuscrit avant d'être imprimé ; il fut d'ailleurs mentionné et apprécié par Adam Smith, et aussi en France par plusieurs Physiocrates.

**§ 4. — La réaction libérale en France : l'école physiocratique.**

Tandis que des écrivains continuaient, à travers le XVIII^e siècle, la tradition du mercantilisme et préconisaient des mesures interventionnistes destinées à favoriser le commerce et l'industrie, d'autres auteurs commençaient à réagir en faveur d'une politique plus large et plus libérale. La réaction est surtout marquée en France, où un régime corporatif toujours rigide et tracassier, un système de douanes intérieures (1) et de péages peu en harmonie avec la constitution administrative d'un Etat déjà très unifié, et enfin un interventionnisme maladroit et versatile (2) contrastaient avec l'évolution des idées et des mœurs, et avec le développement de l'esprit public.

La révolte des idées est d'ailleurs accélérée par la misère qui sévit en France au début du XVIII^e siècle, et par le désarroi qui ne cesse de régner dans les finances publiques. Dès le début du siècle, *Boisguilbert* (3) et le

(1) On trouve alors de très nombreux écrits relatifs à la liberté du commerce des grains Voir l'introduction de M. E. DÉPÎTRE, à la réédition de l'*Essai* de HERBERT, sur la police générale des grains.

(2) On trouvera un exemple de cet interventionnisme bien intentionné mais tracassier dans l'histoire des toiles peintes. Voir E. DEPÎTRE, *La toile peinte en France aux XVII^e et XVIII^e siècles.*

(3) *Le détail de la France* (1696) et le *Factum de la France* (1707). *Dissertation sur la nature des richesses, de l'argent et des tributs.*



*maréchal de Vauban* (1) signalent la détresse où se débat le royaume, et cherchent un remède à la fois dans une *réforme profonde du système d'impôts* et des douanes, et dans une *analyse plus précise des fondements de la richesse publique*. Boisguilbert notamment, par sa conception des *lois naturelles* qui dominent l'activité des hommes, et par l'importance qu'il attache à l'agriculture, apparaît déjà, dans certains passages, comme un véritable précurseur des Physiocrates.

De la double préoccupation de remédier aux misères du temps par une réforme fiscale profonde et l'abolition d'une réglementation surannée, et, d'autre part, de constituer l'économie politique en un corps de doctrine allait sortir l'*Ecole physiocratique*. Mais cette école, l'une des plus disciplinées peut-être qui aient existé parmi les écoles économiques, devait en outre recevoir l'empreinte personnelle de son chef, le D^r Quesnay.

*Quesnay* (1694-1774), médecin de Louis XV, n'a écrit lui-même que des opuscules assez courts, dont les principaux sont les articles *Fermiers* (1756) et *Grains* dans l'*Encyclopédie*, les *Maximes générales du gouvernement économique d'un royaume agricole*, une brochure sur le *Droit naturel*, les *Dialogues sur le commerce et les travaux des artisans*. Mais il a directement inspiré les travaux de ses disciples : il avait, en effet, avec eux des entretiens fréquents, discutait leurs ouvrages, et en corrigeait parfois les épreuves pour en mieux contrôler l'orthodoxie. Parmi ses disciples les plus connus sont le *Marquis de Mirabeau*, *Dupont de Nemours*, *Mercier de la Rivière*, *l'abbé Baudeau*, *Le Trosne*, et enfin un adepte lointain, prince régnant d'ailleurs, *le margrave de Bade*. Un peu en marge de l'école, mais en contact étroit avec elle, se tenaient l'intendant *Vincent de Gournay*, et *Turgot*, au-

(1) *La dîme royale* (1707).

teur des *Lettres sur la liberté du commerce des grains* et des *Réflexion. sur la formation et la distribution des richesses* (écrites en 1756, publiées en 1769) (1).

La préoccupation théorique dominante, celle qui donne au système physiocratique son unité, est la préoccupation de découvrir un *ordre naturel* de la vie économique. Sans doute, l'idée de lois naturelles en économie politique est-elle déjà ancienne ; on la trouve non seulement chez les précurseurs immédiats de la Physiocratie en France, ou du libéralisme anglais, mais même chez certains écrivains mercantilistes. Mais elle prend dans la doctrine des physiocrates une valeur toute particulière : d'abord, au point de vue théorique, cette notion se rattache à toute la philosophie de l'époque ; puis, au point de vue pratique, elle fournit un argument général et « scientifique » contre la réglementation de l'Ancien Régime : les lois positives doivent être conformes aux lois naturelles, et les laisser s'exercer sans obstacle : « laissez faire ; laissez passer » telle est la maxime de l'Ecole.

Cet ordre naturel, que l'Ecole s'est proposé de découvrir, elle croit l'avoir trouvé ; et c'est ici que se manifeste l'influence personnelle de son chef. Le Dr Quesnay, se servant d'une métaphore déjà ancienne (2), mais qui pouvait sembler neuve — et qui d'ailleurs

(1) La plupart de ces écrits ont été réimprimés dans la collection des Grands économistes (édit. Daire). Mais il existe des éditions postérieures et préférables. Pour Quesnay, consulter l'édition Oncken, et pour un certain nombre d'auteurs la *Collection des économistes et des réformateurs sociaux en France*. — Sur les Physiocrates, il existe un ouvrage récent et fondamental : G. WEULERSSE, *Le mouvement physiocratique en France*, 2 vol., qui ne doit pas faire oublier cependant les très bons chapitres de *l'Histoire des doctrines économiques* de HECTOR DENIS. — Voir aussi L. BROCARD. *Le marquis de Mirabeau*.

(2) On la trouve notamment chez Montchrétien.



n'est pas encore tout à fait usée — compare la société à un organisme, dont il étudie la physiologie ; et il se représente la circulation naturelle des richesses d'une façon assez analogue à la circulation du sang. Le point de départ de cette circulation est dans l'agriculture. « Le cultivateur consomme immédiatement ce qui est nécessaire à sa nourriture ; le reste se partage entre lui et le propriétaire, et tous deux, par leurs dépenses, distribuent le reste en salaires à tous les autres membres de la société pour prix de leur travail. Les valeurs que ceux-ci ont reçues retournent, par l'achat des denrées qu'ils consomment, entre les mains des cultivateurs, pour en sortir de nouveau par une circulation dont la continuité fait la vie du corps politique, ainsi que la circulation du sang fait la vie du corps animal » (1).

Ainsi, toute richesse a sa source dans l'agriculture, et c'est à elle que les Physiocrates attribuent cette primauté que les Mercantilistes attribuaient au commerce où à l'industrie. Ils vont même plus loin ; ils considèrent que seule l'agriculture est productive ; et, tandis qu'ils voient dans les cultivateurs la « classe des producteurs », ils qualifient les artisans et les commerçants de *classe stérile*. Non pas, à vrai dire, qu'ils contestent la réalité ni l'utilité du travail effectué par ceux qui transforment ou font circuler les richesses, mais parce que, seule à leurs yeux, l'agriculture *ajoute* au stock de richesses existant. Les cultivateurs seuls « produisent par génération, par *augmentation réelle du produit* » ; l'artisan au contraire « produit par *addition des matières premières et des substances converties en travail* » : il

(1) Quesnay. Ve lettre sur la liberté du commerce des grains. Œuvres, édit., Guillaumin, t. I, p. 183-184. Le célèbre *tableau économique* n'est qu'une illustration de cet exposé.

ne fait que *combiner* des richesses existantes, et *reçoit une valeur égale à celle qu'il fournit.*

De l'existence d'un ordre naturel, les Physiocrates concluent à une politique généralement très libérale ; ils concluent aussi qu'il faut favoriser l'agriculture. Mais, conséquents avec leur propre doctrine, ils estiment que l'impôt doit frapper immédiatement la terre, source de toute richesse, et se montrent partisans d'un *impôt unique*, qui, au lieu d'atteindre le propriétaire foncier par de multiples et coûteux détours, l'atteindrait directement.

La doctrine physiocratique, fondée sur des arguments qui valent plutôt par les circonstances historiques que par leur force logique, et reposant d'ailleurs sur une connaissance bien restreinte, chez la plupart de ses adeptes, du mécanisme de la vie économique, n'a même pas eu besoin de l'épreuve du temps pour s'effondrer. La « secte », comme on disait alors, a connu, parmi ses contemporains, de nombreux détracteurs, parmi lesquels on peut citer *Condillac* (1), et *Voltaire* lui-même. Cependant, le libéralisme contenu dans sa doctrine, et aussi son projet de réforme financière n'en ont pas moins eu une grande influence sur la préparation du mouvement révolutionnaire et sur la législation des assemblées de la Révolution.

Il est d'ailleurs permis de voir dans la foi des Physiocrates en un ordre naturel l'expression un peu naïve sans doute, mais très nette, d'une conception scientifique assez nouvelle : les Physiocrates ont eu l'intuition que la vie économique est faite avant tout du jeu spontané d'activités individuelles, et que, avant de préconiser des moyens d'en améliorer le fonctionnement, il convient d'étudier les phénomènes qui en sont la manifestation.

(1) Le commerce et le gouvernement, 1 volume, 1776.



**§ 5. — Les origines et la formation de l'Economie politique classique : les philosophes écossais ; Adam Smith ; J.-B. Say.**

Au moment où la pensée économique se développait en France sous une forme si particulière, l'Economie politique commençait à prendre une place dans l'enseignement des Universités de la Grande-Bretagne, et principalement en Ecosse. Elle est alors cultivée par des professeurs de philosophie, et peut-être est-ce à cette origine que l'on doit attribuer le caractère abstrait et déductif que l'économie politique anglo-saxonne a conservé jusqu'à nos jours. Parmi les précurseurs du classicisme économique, on peut citer *Hutcheson*, qui professa, de 1730 à 1746, la philosophie morale à l'Université de Glasgow, et fut le maître d'Adam Smith, *Ferguson*, qui enseigna à Edimbourg, enfin *David Hume* (1711-1776) (1). Dans ses *Essays*, ce dernier consacre des études pénétrantes à un certain nombre de problèmes économiques : monnaie, commerce international, taux de l'intérêt, population, dette publique. Par ses tendances libérales, il annonce déjà Adam Smith, sur qui il exerça d'ailleurs une influence personnelle et directe ; il s'en faut cependant de beaucoup que l'étude économique soit dégagée chez lui des préoccupations morales. A sa culture philosophique il doit d'ailleurs une conception très nette des notions de cause et de loi appliquées à l'économie politique, mais aussi sans doute ce goût pour les théories rigides et automatiques (2) qui sont restées si en vogue dans l'école anglaise.

(1) Sur David Hume consulter A. SCHATZ, *L'œuvre économique de David Hume*, th., Paris, 1902.

(2) Telle, la théorie de l'équilibre du commerce international, déjà exposée avant lui, mais rendue classique plus tard par Ricardo et Stuart

*Adam Smith*, né à Kirkaldy, en Ecosse en 1723, succéda à son maître Hutcheson dans la chaire de philosophie morale à l'Université de Glasgow : en 1759, il publia une théorie des sentiments moraux. De 1764 à 1766, il voyagea en France et en Suisse, passa près d'une année à Paris, où il fit la connaissance des « philosophes » (des encyclopédistes, Diderot, d'Alembert, etc.) et des « économistes » (des Physiocrates et de Turgot). En 1776, il publia son célèbre ouvrage sur la *Richesse des nations*, et il mourut en 1790.

Malgré ce qu'Adam Smith a pu devoir à ses maîtres, et notamment à David Hume, sa forte personnalité, sa tournure d'esprit, sa méthode, donnent à son œuvre un caractère tout à fait original, et très différent aussi des productions postérieures de l'économie politique anglaise. Comme son titre complet l'indique (*An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations)* l'ouvrage de Smith est une « *enquête* ». C'est tout d'abord un ouvrage d'observation et de documentation, d'ailleurs coordonnées par l'effort d'une logique aussi souple que pénétrante. Le plan en est simple : il est divisé en cinq livres dont les deux premiers sont consacrés à l'économie politique proprement dite : le troisième — intitulé : de la marche différente des progrès de l'opulence chez les différentes nations — à l'histoire économique ; le quatrième — intitulé : des systèmes d'Economie politique — à l'histoire des doctrines et à l'étude de la politique économique ; le cinquième — intitulé : du revenu du souverain ou de la république — à la science financière.

Mill : lorsqu'un pays a trop importé, il exporte du numéraire pour solder la différence, mais la réduction de son stock monétaire fait alors baisser les prix ; les exportations en sont stimulées, et l'équilibre se rétablit. Sur la critique de cette théorie voir plus haut, t. I, p. 315.



Les deux premiers livres sont ceux qu'il convient d'envisager de plus près ; car ils contiennent tout l'essentiel de la *théorie* de Smith. Le premier a pour titre : « des causes qui ont perfectionné les facultés de travail et de l'ordre suivant lequel ses produits se distribuent dans les différentes classes du peuple » ; c'est un exposé des conditions de la Production (qui débute par l'étude de la division du travail), et de la Répartition ; l'auteur y expose en bon ordre la théorie de la valeur et de la formation des revenus. Quant au second livre, intitulé « de la nature des fonds, de leur accumulation et de leur emploi », c'est une étude très documentée du mécanisme du crédit.

Au point de vue *doctrinal*, Adam Smith professe en général des opinions nettement libérales ; cependant, son libéralisme n'a rien d'intransigeant, et il sait y apporter de lui-même les dérogations qui lui paraissent opportunes.

L'ouvrage de Smith est d'une lecture aisée et agréable, d'ailleurs instructive et suggestive encore de nos jours. Et, si parfois sa pensée paraît incertaine et prend des formes contradictoires, c'est parce que la souplesse de son esprit lui a fait entrevoir la complexité des grands problèmes dont la théorie économique donne tant d'interprétations divergentes. Le succès de cette œuvre puissante fut d'ailleurs aussi rapide qu'étendu : quelques années seulement après sa publication, la *Richesse des nations* était traduite dans presque toutes les langues civilisées. Aussi est-ce avec raison que Smith est considéré à peu près universellement comme le fondateur de l'Economie politique moderne. Il faut reconnaître cependant qu'il n'a pas eu, dans son propre pays, la même influence qu'à l'extérieur. L'école anglaise allait, aussitôt après lui, revenir à la logique étriquée de David Hume. Et c'est plutôt sur le continent qu'il devait trouver des continuateurs.

Le premier en date, et aussi le plus populaire d'entre eux, fut un Français. *J.-B. Say* (1767-1832). Cet économiste fut d'abord employé de commerce, puis journaliste ; il devint industriel, et professeur au Conservatoire des Arts et Métiers, puis au Collège de France. Ayant lu Smith par hasard, il s'était passionné pour la science nouvelle, et publia dès 1803 un *Traité d'Economie politique*, profondément remanié dans l'édition de 1814, puis, en 1828, un *Cours complet d'Economie politique.* Moins savant, moins érudit que Smith, dont l'ouvrage d'ailleurs facilitait singulièrement sa tâche, J.-B. Say n'en a pas moins eu le grand mérite d'avoir rédigé *le premier véritable traité d'Economie politique* (1), d'avoir adopté une classification logique (Production, Répartition, Consommation) qui se justifie encore aujourd'hui, et d'avoir, à l'intérieur de ces larges cadres, examiné, dans un ordre excellent, la plupart des problèmes qui s'imposent à l'attention des économistes. Ces très notables qualités valurent à son ouvrage une diffusion sensiblement aussi rapide et aussi étendue qu'à celui de Smith, et lui acquirent une réputation et une influence universelles.

On doit lui reconnaître aussi l'apport de quelques théories nouvelles, notamment de la célèbre théorie des débouchés (2). Et, quoique l'apparente clarté de sa langue masque souvent l'incertitude et la confusion de la pensée, on doit reconnaître dans son œuvre une inspiration sincèrement scientifique. Moins soucieux d'observer une logique rigide que de suivre la réalité, il continue la tradition d'Adam Smith, qu'il a contribué plus que tout autre à transplanter sur le continent ; et il formule, avec autorité et en termes excellents, des principes méthodologiques que ne sauraient désavouer les économistes français contemporains (1).

(1) Un an avant, en 1802, avaient paru les *Principes d'Economie politique* de CANARD. Mais, si cet ouvrage n'a pas été tout à fait oublié par les économistes et particulièrement par certains théoriciens de la valeur, il ne se laisse pas comparer au traité de Say.

(2) On a, il est vrai, contesté à J.-B. Say la paternité de cette théorie, mais il l'a, en tous cas, amplement développée. La formule générale qu'il en donne est la suivante : *les produits s'échangent contre les produits* — ; et le fait que la monnaie est l'intermédiaire habituel des échanges, ne doit pas masquer cette vérité, dont l'auteur tire plusieurs conséquences : d'abord, en ce qui concerne le *commerce international* — qui selon lui, s'équilibre, parce que, en fin de compte, on paye les produits avec des produits — ; puis en ce qui concerne la *théorie des crises* : les produits nouvellement créés servent à s'acheter les uns les autres — se servant réciproquement de débouchés, et *il ne saurait y avoir de surproduction générale.*



**§ 6. — L'école classique anglaise : Ricardo, Malthus, Stuart Mill.**

Tandis que, avec le concours de J.-B. Say, l'influence d'Adam Smith se développait dans l'Europe continentale, une école proprement anglaise se constituait sous l'influence immédiate de Ricardo. *David Ricardo* (1772-1823) fut d'abord un financier habile et heureux, qui, après avoir acquis rapidement une grosse fortune, s'adonna à la spéculation désintéressée. Ayant lu comme J.-B. Say, la *Richesse des nations,* il se consacra à l'étude des problèmes les plus théoriques de l'Eco-

(1) J.-B. Say se défie de l'emploi trop exclusif de la méthode déductive. « Il ne suffit pas, dit-il, de partir des faits ; il faut se placer dedans, marcher avec eux, et comparer incessamment les conséquences qu'on tire avec les effets qu'on observe. L'économie politique doit montrer que le fait (observé) est la conséquence d'un autre fait réel. Elle doit découvrir la chaîne qui les lie, et toujours constater par l'observation, l'existence des deux points où la chaîne des raisonnements se rattache ». *Traité*, Discours préliminaire, éd. Guillaumin, p. 40.

nomie politique. Les *principes d'Economie politique,* qu'il publia en 1817 sur les instances de ses amis, ne rappellent ni la vaste érudition de l'ouvrage de Smith, ni l'ampleur systématique du *Traité* ou du *Cours* de J.-B. Say. On n'y trouve guère, au total, qu'une théorie de la Répartition, une brève théorie du commerce international, et une série de chapitres sur les impôts. L'exposition est d'ailleurs extrêmement défectueuse — l'auteur ne se faisait aucune illusion à cet égard — ; enfin, les théories exposées par lui et souvent mentionnées sous son nom dans la suite, ne lui sont pas toujours personnelles (1) ; cependant on ne saurait lui contester une forte part d'originalité, une réelle puissance de pensée, et même, en dépit d'une présentation maladroite, une grande vigueur dans l'enchaînement des idées.

Sa théorie de la Répartition débute — fort logiquement — par un exposé de la théorie de la valeur. Sans nier que l'utilité soit la condition préalable de la valeur, Ricardo considère toutefois que la *valeur d'échange normale* dépend du *coût de production*, et, finalement, du *travail*. Mais il observe, en ce qui concerne les productions du sol, que, en raison de l'inégale fertilité des terres, le coût de production n'est pas le même pour tous les propriétaires : or, comme le prix du marché se règle sur le coût le plus élevé des marchandises nécessaires pour satisfaire à la demande, il existe, en faveur des propriétaires favorisés, un revenu supplémentaire : la *rente,* — qui, dans l'exposé de Ricardo, leur est payée par leurs fermiers. — D'autre part, *l'accroissement de la population* exige la mise en culture de terres de moins

(1) La théorie de l'équilibre du commerce international est déjà au moins dans Hume, et on trouve l'idée de rente agricole dans quelques écrits antérieurs.



en moins fertiles, où la production est de plus en plus onéreuse ; dès lors, — réserve faite de l'abaissement du coût qui peut se produire de temps à autre par suite de progrès techniques, —*le prix des subsistances tend à s'élever* ; il en résulte, au profit des anciens propriétaires, un *accroissement de la rente.* Quant aux salariés, bien que le taux du salaire dépende, selon Ricardo, du rapport entre le capital (disponible) et la population (ouvrière), il admet cependant que leur revenu ne peut tomber au-dessous des strictes *nécessités de l'existence,* et qu'il tend à s'élever, mais *seulement dans la mesure où il le faut pour parer à la hausse du prix des subsistances,* et, par conséquent sans profit pour la classe ouvrière. Enfin, comme, d'après Ricardo, la part des capitalistes ne saurait manquer d'être restreinte par l'augmentation du salaire des ouvriers, les *profits iront en diminuant,* jusqu'au moment où l'accumulation des capitaux cessera d'être lucrative. Alors, on en arrivera à un état de production stationnaire, tandis que le *propriétaire foncier bénéficiera d'une rente toujours croissante.*

Cette théorie de la Répartition, dont les prémisses paraissent aujourd'hui aussi contestables que les conclusions, a exercé une grande influence sur le développement de la pensée économique. Nous verrons plus loin qu'elle a fourni de notables arguments aux socialistes et aux adversaires d'une organisation purement individualiste de la production (Lassalle et la loi d'airain, Henry George et la nationalisation du sol).

Mais, tandis que, à l'étranger, on envisageait surtout les applications pratiques de cette large théorie tendancielle, en Angleterre on retenait surtout de Ricardo sa méthode. Renouant, par-dessus Adam Smith, la tradition de David Hume, Ricardo revenait, par l'emploi d'une méthode strictement déductive, à des théories tranchantes, exclusives, et auxquelles le petit nombre

des idées considérées, que l'on retrouve à tout moment, permet de donner aisément la forme d'un système. A cet égard, Ricardo reste, malgré la subtilité croissante des concepts et le perfectionnement des procédés de raisonnement, le véritable fondateur de l'Économie politique anglaise ; et son influence est telle que des contemporains, comme M. Marshall, se préoccupent encore constamment de relier leurs concepts à ceux du vieux maître.

A côté de Ricardo, il convient de faire une place à un de ses contemporains, *Thomas Robert Malthus* (1766-1834), qui fut pasteur, et professeur d'histoire au collège de Haileybury. Malthus a publié aussi en 1820 des *Principes d'Economie politique*, qui contiennent des vues intéressantes. Mais sa célébrité est due à son *Essai sur le principe de la population*, publié d'abord en 1798, d'une façon anonyme, puis en 1803, dans une édition beaucoup plus documentée, sous le nom de l'auteur (1).

Dans la première moitié du XIXe siècle, les disciples immédiats de Ricardo forment une pléiade d'auteurs dont les noms sont encore souvent cités dans la littérature économique contemporaine : *Mac Culloch* (qui publie des Principes en 1823), le colonel *Torrens*, *James Mill* (Eléments d'économie politique, 1821), *Senior* (Abrégé d'Economie politique, 1836).

Puis vient *John Stuart Mill* (1806-1873), fils de James Mill, à la fois philosophe et économiste, comme les anciens maîtres de l'Ecole écossaise. Les *Principes d'Economie politique* parurent en 1848. Ils forment un ouvrage méthodique divisé en cinq livres : le premier consacré à la Production, le second à la Répartition, le troisième à l'Echange, le quatrième à l' « Influence des progrès de la société sur la production », le cinquième à l' « Influence du gouvernement ». On y trouve au total assez peu de vues vraiment originales (1) ; mais il présente et développe avec une rigueur et une clarté au moins apparentes, et avec une ampleur systématique qui en impose, les théories formulées d'une façon confuse par Ricardo et élaborées par son école. Son ouvrage comporte d'ailleurs une documentation abondante. Néanmoins, Stuart Mill reste avant tout un esprit déductif, amateur de « grandes lois » et de systèmes. Ce philosophe aime à retrouver l'unité dans la diversité ; et il pense avoir apporté une notable contribution à la science pour avoir exposé que le commerce international, malgré l'usage de la monnaie, se ramène à l'idée d'un troc, et que l'influence de la monnaie sur le règlement des échanges aboutit précisément « à ce que les choses se passent comme si la monnaie n'intervenait pas » (2) ; il s'embrouille d'ailleurs assez souvent dans ses démonstrations, et commet parfois d'étranges erreurs de raisonnement (3). Mais sa bonne foi est absolue ; loin de régler ses théories sur ses opinions, il conforme strictement

(1) Sur la théorie de Malthus, voir plus haut p. 165. On trouvera d'ailleurs une excellente discussion de la formule relative à l'accroissement respectif de la population et des subsistances (progression géométrique d'un côté et progression arithmétique de l'autre) dans le chapitre de M. Gide sur les *Pessimistes* (GIDE ET RIST, *Histoire des doctrines économiques*).



(1) Ainsi, la théorie du *fonds des salaires*, n'est en réalité qu'un des aspects de la théorie du salaire de Ricardo. De même, sa théorie du commerce international n'est qu'une combinaison des théories émises par Ricardo.

(2) Sur la critique de cette théorie voir B. NOGARO, *Le rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative*. Th., Paris 1904, ch. II. et III

(3) Voir, pour l'analyse de sa théorie des valeurs internationales, l'étude citée à la note précédente. Pour la théorie du fonds des salaires, voir plus haut p. 79 ; il suffit d'ailleurs de lire l'exposé très bref de Stuart Mill pour se convaincre qu'il a pris l'expression d'une vérité arithmétique pour une démonstration économique.

ses opinions aux résultats, d'ailleurs pessimistes, de ses théories : représentant éminent du classicisme libéral et individualiste, il va jusqu'à préconiser des réformes à tendances socialistes : abolition progressive du salariat par l'association coopérative de production ; socialisation de la rente du sol par l'impôt foncier ; limitation du droit d'acquérir par succession (1).

Au total, l'ouvrage de Stuart Mill est scientifique, sinon toujours par la méthode, du moins par l'intention. Très représentatif de l'esprit classique, il a acquis une diffusion universelle ; et il a cette rare fortune d'être aujourd'hui encore — soixante-cinq ans après son apparition — un manuel usuel dans les universités de langue anglaise.

### § 7. — Le libéralisme économique en France : Fr. Bastiat.

Tandis que l'économie politique se développait en Angleterre selon une méthode un peu scolastique, mais dans un esprit purement scientifique, elle dégénérait rapidement en France en un sujet de discussions doctrinales. De Smith et de Say on retenait moins l'enseignement positif que les tendances libérales. L'absence presque complète d'un enseignement officiel explique probablement, pour une grande part, cette évolution : les très rares chaires du Collège de France et du Conservatoire des arts et métiers furent occupées par des hommes de talent, tels que *Rossi* (1787-1848), *Michel Chevalier* (1806-1879), *Joseph Garnier* (1813-1881) ; à côté d'eux, il convient d'ailleurs de citer le Suisse *Cherbuliez* (1797-1869), dont le *Précis de la science*

(1) On doit signaler l'influence exercée sur Stuart Mill par Comte et les Saint-Simoniens.



*économique*, trop vite oublié, mérite une place à côté des Principes de Stuart Mill ; et enfin *Cournot* (1801-1877), qui, par ses *Recherches sur les principes de la théorie des richesses* (1838), fut un initiateur de l'Economie politique mathématique. Mais la popularité alla à cette époque aux publicistes, aux polémistes qui se faisaient les champions du libéralisme contre le socialisme naissant.

Journaliste, puis magistrat, *Ch. Dunoyer* (1786-1862) a publié un ouvrage qui, sous sa forme définitive (édition de 1845 en 3 vol.), est intitulé : *De la liberté du travail, ou simple exposé des conditions dans lesquelles les forces humaines s'exercent avec le plus de puissance*. Cet ouvrage perfectionne sur quelques points les analyses de J. B. Say, mais il est surtout destiné à exposer l'influence de la liberté sur le progrès économique, intellectuel et moral ; et l'optimisme libéral de l'auteur s accompagne de jugements extrêmement durs à l'égard de la classe ouvrière (1).

*Frédéric Bastiat* (1801-1850) eut, malgré l'extrême brièveté de la période active de sa vie, une popularité beaucoup plus grande. Juge de paix ignoré d'un canton des Landes, il commença, en 1844, à écrire une série d'articles, de brochures et de pamphlets, d'une logique inégale, mais toujours fins et spirituels, et il couronna son œuvre, l'année même de sa mort, par un ouvrage dont le titre suffit à indiquer l'esprit : les *Harmonies économiques*. Ce brillant amateur, doté d'une culture insuf-

(1) « Elle n'a, dit-il, à s'en prendre qu'à elle-même de ses propres misères ». Ceci, à une époque où le Dr VILLERMÉ écrivait son véridique et triste *Tableau de la situation physique et morale des ouvriers*, 2 vol., 1840. Sur Ch. Dunoyer, consulter l'ouvrage de M. VILLEY, *L'œuvre économique de Dunoyer*, l'étude de M. ALLIX, *La déformation de l'économie politique libérale après J.-B. Say : Ch. Dunoyer* (*Revue d'histoire des Doctrines écon.* 1911, p. 115, et SCHATZ, *L'individualisme économique et social*, page 200 et suiv.

fisante, mais pourvu de qualités d'exposition merveilleuses, n'a sans doute pas apporté de contribution bien appréciable à la science économique, mais il a très largement contribué à répandre dans le public les notions chères à l'économie politique libérale. De plus, il a pris une part active à la polémique contre les socialistes, et préparé l'avènement du régime libre-échangiste de 1860 (1).

### § 8. — Sismondi, précurseur de l'école historique.

*Simonde de Sismondi* (1773-1842), historien et économiste, occupe une place à part dans le développement de la pensée économique au début du XIXe siècle. Disciple d'Adam Smith, dont il accentue la méthode d'observation, il s'écarte à la fois de ses successeurs anglais auxquels il reproche leur méthode déductive et abstraite, et de ses adeptes français, auxquels il reproche leur libéralisme béat. Vivant à cette époque de crises violentes qui accompagnèrent le développement de la grande industrie, témoin du contraste entre l'accroissement de la production, dû au machinisme, et la misère des classes laborieuses, il constate que l'équilibre de la production, cette harmonie, comme dira Bastiat, ne s'établit qu' « à la longue, et par une effroyable souffrance ». Sismondi n'a d'ailleurs rien d'un polémiste, et sa sensibilité ne fait qu'aiguiser son sens historique. A travers les « lois » simplistes de la « science » classique et libérale, il voit l'humanité, et, par là, la réalité économique, qu'il s'efforce d'expliquer plus en détail. Et c'est ainsi, qu'à un exposé, d'ailleurs excellent, des conditions d'équilibre de la production (2), il ajoute une étude des *crises*.

(1) Sur Bastiat, consulter A. SCHATZ, *op. cit.*, p. 259 et suiv. et Fr. BIDET, *Frédéric Bastiat*, th. Montpellier, 1906.
(2) Voir notamment les chapitres VI du livre premier et II du livre quatre de ses *Nouveaux principes*, que l'on pourrait croire écrits par la plume de M. Marshall.



Les *Nouveaux principes d'Économie politique*, parus en 1819, contiennent, malgré l'insuffisance fréquente de la dialectique, d'excellentes analyses et témoignent d'un sens de la relativité qui fait de lui un véritable *précurseur de l'école historique*. Il faut ajouter que Sismondi, d'esprit trop scientifique d'ailleurs, pour mêler à la constatation des faits et à la critique qui en résultait implicitement, des projets de réforme sociale, n'en a pas moins ouvert la voie à un grand courant d'idées doctrinales. Sa critique du libéralisme absolu devait aboutir à l'interventionnisme moderne, et son exposé de la concentration de la production et des fortunes devait inspirer directement Karl Marx (1).

### § 9. — Les tendances socialistes dans la première moitié du XIXe siècle : Owen, Fourier, Saint-Simon, Proudhon.

Tandis que la pensée économique tendait à s'élaborer en une science positive, l'antique tradition platonicienne, renouée après la Renaissance par Morus et Campanella, était reprise au XVIIIe siècle par des penseurs imaginatifs, comme *Mably*, *Morelly*, *Brissot de Warville* (2) ; et elle allait se poursuivre jusqu'au cours du XIXe siècle, avec des écrivains, tels que *Cabet*, qui, dans son voyage en Icarie, inspiré de Morus, décrivait à son tour la cité idéale, qui était à ses yeux une société communiste (3).

(1) Sur Sismondi, consulter l'ouvrage de M. AFTALION, *L'œuvre économique de Simonde de Sismondi*, th., Paris, 1899.
(2) Voir A. LICHTENBERGER, *Le socialisme au XVIIIe siècle.*
(3) Cabet fonda une société communiste aux Etats-Unis (1843), qui vécut, après s'être beaucoup transformée, jusqu'en 1898. Voir les deux ouvrages de M. PRUDHOMMEAUX, *Etienne Cabet* et *Histoire de la communauté icarienne*.

Mais de nouvelles circonstances devaient encore favoriser l'éclosion des systèmes de réforme économique et sociale : l'esprit révolutionnaire allait se joindre à la critique de notre organisation économique pour favoriser un mouvement « socialiste », où l'action politique allait souvent se mêler au développement de la doctrine.

C'est ainsi que, dès l'époque de la Révolution française, *Babeuf* s'était proposé de parachever l'œuvre politique accomplie par une réforme agraire à tendances communistes (1). Vers la même époque l'Anglais *Godwin* (1756-1836) s'en prend à la propriété privée (2).

Puis apparaît, en Angleterre, une physionomie singulière et puissante, celle de *Robert Owen* (1771-1858), gros industriel philanthrope, qui contribua à répandre la notion et le mot, alors nouveau, de socialisme (3). Owen toutefois n'est pas un révolutionnaire ; il songe à abolir le profit, non par l'expropriation des capitalistes, mais par la création de capitaux nouveaux (4).

(1) Babeuf, après avoir répandu ses idées dans diverses publications, et notamment dans *Tribun du peuple*, tenta de les réaliser par une conjuration qui lui coûta la vie (1796). Voir les extraits publiés par M. A. THOMAS, sous le titre : *Babeuf. La doctrine des égaux.* Voir aussi A. LICHTENBERGER, *Le socialisme et la révolution française.*

(2) Dans *An enquiry concerning political justice*, 1793.

(3) Une brochure publiée par lui en 1841 était instituée *What is socialism?* Cependant le publiciste français Pierre LEROUX avait déjà forgé ce mot, qui fut vulgarisé ensuite par l'ouvrage de L. REYBAUD, *Etude sur les réformateurs ou socialistes modernes*, Paris, 1840-1843.

(4) Robert Owen écrivit peu ; mais il réalisa dans son usine un grand nombre d'innovations (réduction de la journée de travail, œuvres patronales diverses). Il se trouva ainsi en relations avec la société aristocratique anglaise et avec des souverains étrangers. En 1825, il fonda en Amérique la colonie de *New Harmony*, organisée d'après ses idées, et qui ne réussit pas. Il avait également tenté à Londres, l'expérience d'un *Magasin d'échange*, où les marchandises étaient vendues et achetées en bons de travail correspondant exactement au temps de travail nécessaire pour les produire. Cette expérience ne réussit pas davantage. Par contre, il convient de rappeler que les *Pionniers de Rochdale*, fondateurs de la coopération de consommation, sans procéder directement de ses idées, furent de ses disciples.



Vers la même époque, un penseur inoffensif, mais à l'imagination déréglée, *Ch. Fourier* (1772-1827), exposait, dans des ouvrages aussi incohérents que prolixes, un système de communautés agricoles : grâce à une connaissance toute personnelle de la psychologie humaine, Fourier pensait rendre le *travail attrayant* par sa variété même, et il se proposait d'organiser la société en de petits groupements ruraux ou *phalanstères* (de 1600 personnes environ), où la consommation se ferait en commun comme la production. Toutefois, Fourier n'est pas à proprement parler un socialiste : il se défend de l'être, et, en effet, il conserve la propriété privée et héréditaire : la vie en commun dans le phalanstère n'empêche pas les uns d'avoir apporté des capitaux, les autres seulement leurs bras ou « leurs talents », et la répartition de se faire en conséquence. Mais le programme de Fourier n'en vise pas moins à l'abolition progressive du salariat.

Cet auteur, plus en vogue aujourd'hui peut-être que de son temps, doit sa notoriété moins à ses plans constructifs, aussi naïfs qu'incohérents, qu'à la pénétration de certaines critiques et à la précision en quelque sorte divinatoire avec laquelle il a entrevu certains aspects de l'évolution économique moderne. Sa critique de l'organisation commerciale notamment a retenu l'attention de certains économistes, et le double souci qui apparaît dans son œuvre de supprimer l'intermédiaire et de préparer l'accession des travailleurs à la propriété l'a fait considérer comme le père du *mouvement coopératif* moderne (1).

(1) Voir l'*Introduction* de M. Ch. GIDE aux *Morceaux choisis de*

Avec *Saint-Simon* (1760-1825) et ses disciples (1), la pensée économique franchit une étape vers le socialisme contemporain. Ce n'est pas que Saint-Simon lui-même soit hostile au principe de la propriété privée : il se borne à critiquer l'*insuffisante organisation de la production* (2), et à préconiser un système de gouvernement économique, où des chambres, composées de savants, d'ingénieurs, d'artistes, de chefs d'industrie, s'efforceront de coordonner, d'améliorer, et d'accroître la production.

En somme, la doctrine de Saint-Simon était beaucoup plus « productiviste » que socialiste. Mais cet aventurier grand seigneur avait groupé autour de lui des disciples de marque : *Augustin Thierry* et *Auguste Comte*, qui furent successivement ses secrétaires ; deux banquiers, les frères Rodrigues, enfin *Enfantin* et *Bazard* (3) ; et ces derniers, en exposant et en développant ses idées, en tirèrent des conclusions autrement subversives. La théorie qui se dégage de l'*Exposition de la doctrine de Saint-Simon* (*1829*) faite par Bazard et Enfantin (4),

*Fourier*. — Sur Fourier on peut consulter encore l'ouvrage tout à fait complet de M. H. BOURGIN, th., Lettres, Paris, 1906 et les *Extraits* publiés par le même auteur.

(1) Sur le comte de Saint-Simon, dit Saint-Simon, lire l'ouvrage de M. G. WEIL, *Saint-Simon et son œuvre*. — Voir aussi MUCKLE, *Heinrich von Saint-Simon*.

(2) Les Saint-Simoniens, qui ont lu Sismondi, sont très frappés par ce qu'ils appellent déjà l'anarchie de la production. Ils constatent qu'une « vue générale des besoins de la consommation » fait défaut aux producteurs, et aussi que la direction des entreprises, liée à la possession des capitaux est souvent dévolue au hasard de la naissance. Mais, peu familiarisés avec la théorie de la valeur, ils négligent le rôle coordinateur du mécanisme de la détermination des prix.

(3) Les Saint-Simoniens, comme les Physiocrates, constituaient une véritable « secte » ils en arrivèrent même à constituer une sorte d'Eglise.

(4) Cet ouvrage est un recueil de conférences faites devant des



aboutit à un système auquel il ne manque plus guère, pour être un système collectiviste, que le nom : la propriété privée cessera d'être héréditaire ; l'*Etat, devenu maître des instruments de production*, les distribuera au mieux de l'intérêt général ; il sera avant tout un banquier, qui fournira les *capitaux* aux individus les plus aptes à en tirer parti, de telle sorte que personne ne soit oisif et que chacun reçoive un revenu proportionné à ses capacités.

Il n'y a plus là aucune idée de communauté de consommation ; ce n'est plus du socialisme égalitaire ; seul, le point de départ dans la vie économique sera égal. Par là, quoique les publications des Saint-Simoniens soient en partie antérieures à celles d'Owen ou de Fourier, ou tout au plus contemporaines, leur doctrine apparaît comme beaucoup plus moderne. Et, quoique l'allure religieuse prise par le Saint-Simonisme l'ait assez rapidement discrédité, la haute notoriété et l'influence personnelle de ses adeptes lui assurent une place importante dans l'évolution de la pensée économique contemporaine.

La doctrine Saint-Simonienne fut d'ailleurs la principale source d'inspiration de *Louis Blanc* (1813-1882), qui, dans son livre sur l'*Organisation du travail* (*1841*) expose son projet de créer des *ateliers sociaux*, lesquels ne sont autres, en somme, que des sociétés coopératives de production. Le projet de Louis Blanc est très simple ; et, s'il est utopique, c'est surtout pour avoir attribué à ce mode d'entreprise qu'est la coopérative de production une vitalité et une puissance d'expansion que l'expérience ne permet guère de lui reconnaître (1).

hommes tels que H. Carnot, Ferdinand de Lesseps, les frères Pereire, Michel Chevalier.

(1) Publiciste et historien, *Louis Blanc*, fit partie du gouvernement, de 1848, et dut, bien malgré lui d'ailleurs, organiser les ateliers nationaux, qui ne correspondent nullement à sa conception

Plus éloigné encore de l'utopie que les Saint-Simoniens, et moins constructif qu'eux, refusant d'ailleurs ainsi qu'eux-mêmes et que Fourier, de se considérer comme socialiste, *Proudhon* (1809-1865) n'en a pas moins contribué à frayer la voie à la pensée socialiste. Sa célébrité remonte à un mémoire, publié en 1840 sous le titre *Qu'est-ce que la propriété ?* et contenant cette réponse énergique et brève : c'est le vol.

Cependant, le développement ultérieur de la pensée de Proudhon ne devait pas aboutir à la suppression de la propriété privée, si violemment attaquée dans ses premiers écrits (1). Il prétendit finalement concilier le maintien de la propriété et de la liberté du travail avec la disparition des revenus sans travail, en modifiant simplement les conditions de l'*échange*, en organisant le crédit *gratuit*, de manière à mettre des capitaux à la disposition des travailleurs. Une banque mutuelle, fondée sans capital, et émettant, en échange des traites escomptées, des bons acceptés par ses membres, devait permettre de réaliser cette conception. La révolution de 1848 lui donna, un peu prématurément à son gré, l'occasion de préciser ses idées, et même d'en tenter, mais en vain, la réalisation pratique (2).

des ateliers sociaux. Voir le petit volume de TCHERNOFF, *Louis Blanc*.

(1) L'œuvre de Proudhon est réunie en trente-sept volumes. Parmi ses principaux ouvrages, il convient de citer les *Contradictions économiques*. Sur Proudhon, consulter les ouvrages de M. KARL DIEHL, H. BOURGIN, C. BOUGLÉ. Voir aussi ISAMBERT, *Les écoles socialistes de 1815 à 1848*, et enfin les extraits de nombreux auteurs publiés par MM. G. et H. BOURGIN, sous le titre *Le socialisme français de 1789 à 1848*.

(2) Proudhon se tint à l'écart des efforts tentés par le gouvernement de 1848 pour réaliser les formules socialistes du droit au travail ou de l'organisation du travail. Mais il constitua, par devant notaire, une société, la Banque du peuple, dont le capital ne fut d'ailleurs pas souscrit, et qui ne fonctionna pas. — Voir AUCUY, *Les systèmes socialistes d'échange*, th., Paris, 1907.



### § 10. — La formation de l'économie nationale et de l'école historique en Allemagne et en France : Frédéric List, W. Roscher, Le Play, E. Levasseur.

Jusqu'ici, c'est d'Italie (mercantilistes), d'Angleterre et de France que nous avons vu partir les larges courants d'idées qui caractérisent l'évolution de la pensée économique ; quant aux économistes allemands, leur notoriété n'a guère dépassé les limites de leur pays, et, tandis qu'ils subissaient les influences extérieures, ils n'ont guère exercé d'influence au dehors (1). L'économie politique était sans doute apparue dans les Universités allemandes, mais elle y figurait en rang modeste parmi les *Kameralwissenschaften* (les sciences camérales, c'est-à-dire les sciences administratives), à côté du droit public. Peut-être est-ce à cette localisation originaire de l'Économie politique parmi les disciplines juridiques que sont dûs les caractères de son développement ultérieur en Allemagne : tandis que l'économie politique anglaise, issue de la philosophie, est restée une discipline un peu scolastique, l'Economie politique allemande s'est affirmée, peu après avoir pris son autonomie, comme une science positive.

D'autres circonstances d'ailleurs devaient contribuer à développer chez les économistes allemands le sens de la réalité, et aussi celui de la relativité, en d'autres termes ce sens historique qui semble être la condition générale du développement de l'esprit scientifique en ma-

(1) On ne doit cependant pas méconnaître le mérite d'hommes tels que RAU (1792-1870), qui paraît continuer la tradition descriptive autant que théorique de Smith, HERMANN (1795-1863), von MANGOLDT (1824-1868) ; et il faut signaler un économiste très original, von THÜNEN (1783-1850), qui dans son ouvrage, *Der isolierte Staat*, paru en 1826, fait de curieuses applications de la méthode mathématique.

tière de sciences sociales. L'Allemagne de la première moitié du XIX[e] siècle, libérée du joug étranger, n'avait pas encore réalisé l'unité politique, ni même l'unité économique qui étaient les conséquences nécessaires d'une conscience nationale. Sans doute, la doctrine libérale, en préconisant la liberté des échanges et la suppression de ces nombreuses barrières douanières dont l'Allemagne était encore hérissée, donnait en partie satisfaction aux aspirations du moment. Mais, en même temps qu'apparaissait le besoin d'abaisser les barrières qui séparaient des Etats de même langue et de même culture, le besoin se manifestait aussi de donner au groupement de ces Etats une unité sensible, tangible, qui ne pouvait se réaliser qu'en établissant une frontière douanière entre l'Allemagne et l'étranger. En même temps aussi, il devenait évident que l'Allemagne, riche en ressources naturelles, pauvre en capitaux, n'avait pas atteint le degré de développement économique auquel elle pouvait prétendre ; or, des industries nouvelles ne pouvaient naître qu'en les protégeant contre la concurrence inégale d'industries étrangères déjà en pleine activité. Le libre-échange, dogme de l'école classique, apparaissait désormais comme une doctrine conforme, non pas aux intérêts d'une nation quelconque, à un moment quelconque de son évolution, mais d'une nation pleinement développée comme l'était alors l'Angleterre, et comme ne l'était pas l'Allemagne.

Ces idées furent mises en lumière par *Frédéric List* (1789-1846) dans son *Nationale System der politischen Œkonomie* (1841) (1) ; et cet auteur se trouve ainsi être le

(1) F. List fut le promoteur du Zollverein. Le premier volume seul de son *Système national d'économie politique* a paru. (Trad. franç. par Richelot, 1851). Il s'oppose aux classiques surtout en contestant que l'on doive se préoccuper exclusivement d'acquérir momentanément les marchandises au meilleur compte. Il faut, au contraire développer avant tout, d'après lui, la *force productive* de la nation, Il montre aussi l'intérêt qu'il y a à posséder *dans un même pays*, des branches de production *variées* (industrie et agriculture), qui se stimulent réciproquement par leur rapprochement même. Ces idées ont été reprises aux Etats-Unis par CAREY, dans ses *Principes de la science sociale*, publiés en 1858-59.



fondateur de *l'Economie nationale*, tout en frayant la voie à l'école historique.

Le premier représentant officiel de l'école historique allemande fut *W. Roscher*, professeur à l'université de Göttingen, qui indiqua sa conception tout d'abord dans un modeste *Précis*, paru en 1843 ; puis il la développa dans des *Principes d'Economie politique*, 4 volumes, 1854. L'économie politique, avec Roscher, se tient « en contact étroit avec les autres sciences de la vie nationale, en particulier avec l'histoire du droit, l'histoire politique et l'histoire de la civilisation » ; en somme, elle se relie de nouveau aux sciences camérales : elle devient *descriptive*, et tente d'expliquer la réalité vivante dans le détail, au lieu de se confiner dans des lois abstraites ; mais Roscher juxtapose sa description aux théories classiques, plutôt qu'il ne cherche à reconstruire la théorie avec une autre méthode.

Cette nouvelle prétention fut celle de *Hildebrand* (1) et de *Knies* (2), compatriotes et contemporains de Roscher. Cependant, au total, ceux-ci n'abordèrent pas une reconstitution d'ensemble ; ils se bornèrent à rédiger des études monographiques, sur des sujets assez limités d'ailleurs très précises, et de réelle valeur scientifique.

L'école historique désormais allait prévaloir en Allemagne (3). Son titre ne doit pas faire croire qu'elle se

(1) *Die Nationalœkonomie der Gegenwart und Zukunft*, 1848.

(2) *Die politische Œkonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode*, 1853.

(3) Les économistes allemands paraissent d'ailleurs avoir ignoré Sismondi et aussi Aug. Comte.

soit livrée exclusivement ni même principalement à des recherches rétrospectives sur l'histoire économique ; elle étudie surtout les faits contemporains, mais avec la méthode patiente de l'historien, en serrant de très près la réalité, et en s'efforçant, contrairement à l'Ecole anglaise, d'expliquer d'abord les aspects concrets de la vie économique avant d'en rechercher les principes.

Cette méthode n'allait pas tarder à prévaloir aussi en France. Déjà *Sismondi*, comme nous l'avons vu plus haut, en avait été le représentant, isolé, il est vrai, bien avant que les principes de l'historisme aient été formulés en Allemagne. Un ingénieur, *Frédéric Le Play* (1806-1882) allait faire de la méthode historique une application très particulière en effectuant, par des enquêtes directes, des monographies d'existences ouvrières, afin de bien apprécier la condition économique des masses populaires dans les divers pays (1). Enfin *Emile Levasseur* (1828-1911) a donné, à partir de 1854, d'excellentes monographies, rédigées dans un esprit aussi rigoureusement scientifique que les travaux les plus récents (2), puis d'importants ouvrages d'ensemble sur l'histoire économique (3). N'ayant à aucun degré ce sectarisme qui fait souvent les chefs d'Ecole, cet infati-

(1) LE PLAY, *Les ouvriers européens*, 6 vol., Paris, 1855 et *Les ouvriers des deux mondes*, 8 vol., Paris, 1858. *La réforme sociale* 1864-893. La méthode « monographique » de Le Play continue à être appliquée par ses disciples. Voir VIGNES. *La science sociale d'après les principes de Le Play*, 2 vol Le PLAY a été aussi l'initiateur d'un mouvement chrétien de réforme sociale. Voir plus loin, § 13. Les idées théoriques et doctrinales des deux écoles qui se réclament de lui sont exprimées dans deux revues : la *Science sociale* et la *Réforme sociale*.

(2) *Recherches historiques sur le système de Law*, 1854, *La question de l'or*, 1858.

(3) Notamment son *Histoire des classes ouvrières* et son *Histoire du commerce de la France*.



gable travailleur n'en a pas moins exercé, par ses œuvres et par son exemple, une influence durable.

## § 11. — Le socialisme d'état et le collectivisme en Allemagne : Rodbertus, Lassalle, Karl Marx.

Le même esprit positif qui commence à pénétrer la littérature économique en Allemagne et en France, au milieu du XIXe siècle, tend à se répandre et à se développer aussi dans la littérature socialiste. Tendancieuse par le but même qu'elle poursuit, puisqu'elle a pour objectif une rénovation sociale, la pensée socialiste va cependant mettre peu à peu au service de sa thèse les procédés de critique et de construction historiques. Désormais, elle va s'efforcer de présenter son idéal social comme le résultat prochain de l'évolution économique. Et c'est, en effet, en Allemagne, terre d'élection de l'historisme économique, que le socialisme nouveau, le socialisme « scientifique » comme diront ses adeptes, va se développer avec le concours de trois personnalités originales, *Rodbertus*, *Lassalle* et *Karl Marx*.

*Rodbertus*, un gros propriétaire prussien (1805-1875) (1) s'inspire directement de Sismondi et des Saint-Simoniens ; il pense que l'organisme économique ne fonctionne pas bien de lui-même : l'échange libre aboutit à fournir aux capitalistes et aux propriétaires fonciers une part — toujours plus grande d'ailleurs (2) — d'un produit qu'ils n'ont pas créé ; et ils vivent dans le luxe, tandis que d'autres peuvent à peine pourvoir à leurs besoins essentiels. Rodbertus conclut donc que l'Etat doit prendre la direction de l'activité économique. Cependant, il ne

(1) Sur Rodbertus, consulter l'article de M. CH. RIST, dans l'histoire des doctrines déjà citée et CH. ANDLER, *Les origines du socialisme d'Etat en Allemagne*, 2e éd.

(2) Sur cette proposition, voir plus haut, p. 107.

n'a pas jusqu'à demander la suppression de la propriété et de l'entreprise privées. Ce gros propriétaire foncier n'a rien d'un révolutionnaire. Il se contente de vouloir nous « faire passer par une évolution pacifique » du système de la propriété privée « à cet ordre social qui doit lui succéder historiquement, lequel reposera sur le mérite et sur la seule propriété du revenu ». Et il demande, dans ce but, que, tout en laissant subsister la propriété et l'entreprise privées, l'Etat intervienne dans les rapports entre le capital et le travail : d'abord en obligeant les chefs d'entreprise à déposer les produits de leurs entreprises dans des *magasins publics* ; ensuite, en leur remettant en échange de leurs produits des bons de salaire *évalués en travail* (1).

*Ferdinand Lassalle* (1825-1864) partage avec Rodbertus et Marx la croyance en une évolution historique qui aboutira à la disparition de la propriété privée. Agitateur populaire et orateur élégant, Lassalle a une physionomie bien différente de celle de Rodbertus. Mais les nécessités mêmes de l'action l'obligent à restreindre plus encore son programme pratique, et il se borne à préconiser, comme Louis Blanc, la création, avec l'appui de l'Etat, de sociétés ouvrières de production.

Enfin, avec la puissante figure de *Karl Marx* (1818-1883), nous voyons apparaître le théoricien le plus complet du socialisme moderne. De son célèbre ouvrage, *le*

(1) Signalons à côté de Rodbertus, un auteur qui est passé à peu près inaperçu en son temps, mais dont les écrits ont été remarqués dans la suite, *Winkelblech* (1810-1865), qui écrivit, sous le pseudonyme de KARLO MARLO, des *Untersuchungen über die Organisation der Arbeit*. Voir ALLIX, *L'œuvre économique de Karlo Marlo*, th., Paris, 1898.



*Capital* (1), on peut dégager deux conceptions essentielles : d'abord, une théorie de la *plus-value*, appuyée sur la théorie classique de la valeur ; puis une conception de l'évolution économique, qui, basée sur l'observation des faits contemporains, tend à présenter l'avènement de la propriété collective comme une nécessité historique.

La conception marxiste de la plus-value a pour but, non plus de critiquer l'exploitation du travailleur par le capitaliste, mais de l'*expliquer* par la théorie de la valeur : Marx, adoptant la notion ricardienne de la valeur *fondée sur le travail* ou le coût de production, prétend expliquer le profit par les propositions suivantes : 1° le patron vend le produit à un prix correspondant à la quantité — au temps — de *travail* qu'il contient ; 2° par contre il paie à l'ouvrier, non pas tout le temps de travail fourni, mais seulement un salaire correspondant aux strictes nécessités, au *coût*, de l'existence ouvrière ; 3° enfin, la valeur des subsistances nécessaires à l'entretien de l'ouvrier est inférieure à la valeur des produits de son travail : de telle sorte que, par le seul jeu des mêmes lois de la valeur, appliquées à la fois aux marchandises et au travail salarié, le patron se trouve jouir gratuitement d'une partie du travail de l'ouvrier, et reçoit une partie du produit de son travail, une *plus-value* (2).

Cette théorie, aussi superflue qu'incorrecte, n'a pas tardée à être rejetée même par les adeptes de la doctrine

(1) En trois volumes, dont le premier fut publié en 1867, et les deux autres après la mort de l'auteur, en 1885 et 1894. Il faut citer aussi, parmi ses œuvres, le *Manifeste du parti communiste* rédigé en collaboration avec ENGELS et publié en 1848 (trad. franç., de BENOIT MALON, rééditée avec une introduction de M. CH. ANDLER).

(2) Voir P. MORIDE, *Le produit net des Physiocrates et la plus-value de Karl Marx*, th., Paris, 1908.

marxiste. Quant à la conception de l'évolution historique et nécessaire vers la propriété collective des instruments de production, qui est étayée non plus sur une dialectique surannée, mais sur l'observation historique, elle est restée digne d'un examen plus approfondi. Karl Marx montre par l'histoire la *concentration* croissante des capitaux avec le développement de la grande industrie, leur accumulution dans un très petit nombre de mains, la « prolétarisation » croissante de la masse des travailleurs, qui d'artisans deviennent salariés, et, après avoir vendu leurs produits, en sont réduits à vendre leur travail ; il montre la séparation toujours plus tranchée de la classe, riche et peu nombreuse, des capitalistes, et de la classe, nombreuse et pauvre, des travailleurs manuels ; et il conclut à la nécessité de la lutte de classes.

Mais il va plus loin encore ; il prévoit que cette évolution du régime capitaliste vers la concentration, qui s'effectue par le seul jeu de la force interne qui est en lui, aboutira à sa propre destruction : les capitaux finiront par se concentrer en un si petit nombre de mains qu'une révolution de la masse prolétarienne ou une grande crise économique suffira alors à faire passer *entre les mains de l'Etat la production ainsi concentrée* : c'est la « thèse catastrophique », sur laquelle s'achève cette imposante conception d'une évolution, jusque-là spontanée et fatale (1).

Des faits nouveaux, tels que d'une part, la formation des trusts, et, d'autre part, la constitution des syndicats ouvriers et de leurs puissantes fédérations, sont venus,

(1) L'évolution sociale apparaît à Marx comme conditionnée beaucoup moins par le mouvement des idées que par les transformations de la *technique*. Cette conception a donné naissance au *matérialisme historique*. Voir notamment LABRIOLA, *La conception matérialiste de l'histoire*.



dans une certaine mesure, apporter une confirmation posthume à cette vision d'avenir. Mais, par contre, l'évolution vers la concentration est devenue indécise (1) ; les crises auxquelles Marx et les autres socialistes attachaient une si grande importance sont devenues moins intenses ; le sort de la classe ouvrière n'a cessé de s'améliorer peu à peu.

Ainsi il est apparu que la science historique ne permettait pas de prévoir, comme Karl Marx avait cru pouvoir le faire, le sens de l'évolution économique. Il a fallu reconnaître que, contrairement aux prétentions du maître et de ses disciples immédiats, le socialisme ne pouvait être « scientifique ». Le « collectivisme » — c'est ainsi que la doctrine de Karl Marx a été dénommée par ses adeptes français — est redevenu, comme tous les autres systèmes socialistes, un *idéal* correspondant à des préoccupations de justice sociale, dont Karl Marx prétendait vainement se défendre. Le plus qu'on en puisse dire est qu'il ne semble pas contenir de contradiction interne, qu'il n'est pas manifestement irréalisable, et que l'on peut, par conséquent, se proposer de le réaliser, ou du moins de s'en rapprocher (2). Mais il faut ajouter que le collectivisme intégral reposerait sur une organisation de la production essentiellement différente de celle que nous connaissons, et dont le fonctionnement reste absolument problématique (3).

(1) Voir plus haut t. I, p. 47. — Voir aussi l'ouvrage désormais classique de M. BOURGUIN, *Les systèmes socialistes et l'évolution économique*.

(2) On trouvera un exposé moderne des conceptions collectivistes dans G. RENARD, *Le régime socialiste*, et dans VANDERVELDE, *Le collectivisme*. Voir aussi JEAN JAURÉS, *Etudes socialistes*.

(3) Rappelons ici que la production des entreprises privées a un régulateur, imparfait sans doute, mais efficace, qui est dans le mé-

Cependant, tandis que le collectivisme, formule extrême et absolue du socialisme d'Etat, se dissolvait ainsi sous la critique, non seulement des économistes, mais des écrivains socialistes eux-mêmes (1), l'idée d'une *intervention* plus large de l'Etat sur le domaine économique apparaissait de plus en plus comme conforme aux nécessités de l'économie temporaine. Déjà, au milieu du XIX siècle, *Michel Chevalier*, et surtout Dupont-White (2) avaient protesté, en France, contre le dogme de la non-intervention de l'Etat. En 1872, le congrès d'Eisenach, qui réunissait un grand nombre d'économistes et de jurisconsultes allemands, s'efforça de réhabiliter contre *l'école de Manchester* les fonctions économiques de l'Etat : sans vouloir tracer une ligne de démarcation précise entre les domaines de l'initiative privée et celui de l'intervention étatique, ces *socialistes de la chaire*, comme on les a appelés (parce que c'étaient pour la plupart des professeurs) ont cru d'abord devoir constater l'évolution qui étend, en fait, les attributions de l'Etat, et, de plus, préconiser cette extension, dans les circonstances où elle semble opportune (3). Il convient d'ajouter que le développement récent de la législation industrielle, des assurances sociales, des monopoles d'Etat et

canisme de la détermination des prix (Voir plus haut, t. I, p. 362). Et c'est un régulateur incompatible avec la conception collectiviste.

(1) Voir W. SOMBART, *Sozialimus und soziale Bewegung im 19 ten Jahrhundert* BERNSTEIN, *Die Voraussetzungen des Sozialismus*. — G. SOREL, *La décomposition du marxisme*. — Sur la littérature socialiste en général, consulter STAMMHAMMER, *Bibliographie des Sozialismus und Communismus*.

(2) Voir l'*Individu* et l'*Etat* (1847) et la préface à la traduction de la *Liberté* de Stuart Mill (1860).

(3) Consulter notamment les ouvrages du professeur A. WAGNER de Berlin : sa *Grundlegung* (trad. franç., chez Giard et Brière, *Les fondements de l'Economie politique*) et son livre *Finanzwissenschaft und Staatssozialismus*.



des entreprises municipales, mettent cette conception doctrinale en accord avec les faits (1).

### § 12. — Les doctrines de la nationalisation du sol, et les déductions socialistes de la notion de rente : Henry George ; les socialistes Fabiens.

En même temps que des projets de socialisation intégrale, se développaient peu à peu, des projets de socialisation, ou de nationalisation *du sol*. La propriété du sol a été longtemps considérée comme la propriété par excellence ; et, pendant longtemps, les critiques socialistes s'en sont prises tout particulièrement à elle Cependant, avec le développement de la richesse mobilière et des « capitaux circulants », ces conceptions eussent peu à peu perdu leur portée théorique, si la théorie de la rente n'était venue leur rendre une signification précise. La rente du sol, si vigoureusement mise en lumière par Ricardo, apparaissait non seulement comme étant essentiellement un revenu sans travail, une plus-value *non gagnée* (*unearned increment*), mais aussi comme un revenu destiné à *s'accroître* indéfiniment avec le progrès de la civilisation. Aussi vit-on bientôt des auteurs, tels que *Stuart Mill*, demander la confiscation au moins partielle de ce revenu au profit de la collectivité. Un publiciste américain, *Henry George* (1839-1897), dans un ouvrage qui eut un grand succès, *Progress and Poverty* (1879), poussa les conséquences de la thèse ricardienne à l'extrême : il affirma, sans démonstration bien précise, mais avec conviction et éloquence, que la rente toujours croissante perçue par le propriétaire foncier absorbait tout l'accroissement du revenu

(1) Voir t. I et t. II, 3e partie, Consommation, ch. v.

social dû au progrès de la production ; et il conclut en en demandant la confiscation par l'impôt, par un *impôt unique*, comme celui des Physiocrates, par la *single tax* (1). Cette doctrine eut un grand succès dans les pays neufs, où la rente foncière se manifestait d'une façon éclatante, notamment aux Etats-Unis et en Australie ; et il se constitua des ligues pour préconiser l'introduction de la *single tax*.

D'autres auteurs allèrent plus loin encore, du moins en apparence, en réclamant la reprise du sol par l'Etat, la *nationalisation du sol*. Telle fut la thèse soutenue dès 1853 par l'économiste allemand *Gossen* dans un ouvrage ingénieux (2), qui passa d'ailleurs inaperçu ; puis un peu plus tard par l'économiste français *Léon Walras*, professeur à Lausanne, dans ses leçons sur la *Théorie générale de la société* (1867) (3), et par le naturaliste anglais *A. R. Wallace* (4). Mais ces auteurs ne songent au total qu'à une expropriation avec indemnité, de nature à réserver à l'Etat tout ou partie de la rente future.

On peut voir dans cette doctrine un moyen de concilier l'individualisme avec certains *desiderata* socialistes : la rente étant, comme nous l'avons vu plus haut, un revenu dû au milieu naturel ou social, il est logique que ce revenu appartienne à la société. On peut y voir aussi un moyen de pousser l'individualisme jusqu'à ses conséquences extrêmes ; car, dans ce système, l'initiative de la production reste à l'individu, mais l'Etat se trouvera désormais en mesure de fournir à chaque

(1) Sur Henry George et les doctrines de la nationalisation du sol, consulter l'ouvrage de M. EDOUARD ESCARRA, *Nationalisation du sol et socialisme*, th., Paris, 1904. Voir aussi DAMASCHKE, *Die Bodenreform*.

(2) *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*.

(3) Voir ses *Etudes d'Economie sociale*.

(4) *La nationalisation du sol, sa nécessité et son but* (1882). Voir A. MÉTIN, *Le socialisme en Angleterre*.



individu un capital pour favoriser cette initiative. Mais aussi il apparaît, si l'on donne aux doctrines de la confiscation de la rente une telle portée théorique, qu'il faut considérer non plus seulement la rente du sol, mais la rente au sens large qui est généralement adopté dans l'économie politique contemporaine. Telle est, en effet, à peu près la position adoptée par certains socialistes *Fabiens*, notamment par M. et M^me^ *Webb*, qui tendent au collectivisme (1).

### § 13. — Les tendances doctrinales contemporaines : libéralisme ; interventionnisme ; solidarisme ; socialisme chrétien.

Le développement scientifique de la pensée économique a créé une atmosphère peu favorable aux systèmes doctrinaux. De plus en plus, il apparaît que c'est déjà une tâche fort ardue, et bien loin d'être achevée, que de comprendre et d'exposer le mécanisme de la vie économique dans la société actuelle ; décrire par avance une organisation économique basée sur d'autres principes, comme le serait, par exemple, le collectivisme, semble aujourd'hui une tâche inaccessible. En tous cas, un effort de ce genre dépasserait de beaucoup les limites d'une œuvre de science. Mais des *tendances* diverses et divergentes subsistent encore dans l'esprit des économistes.

Il en est qui s'en tiennent aux principes du libéralisme, et estiment que, tout compte fait, la société ne peut que gagner à une abstention aussi complète que possible de l'Etat dans le domaine économique ; géné-

(1) Voir les *Fabian Essays* et les *Fabian tracts*. Toutefois, les Fabiens, qui sont des socialistes anglais, ne sont nullement révolutionnaires ; ils s'intitulent fabiens du nom de *Fabius cunctator*, le temporisateur. Et, en pratique, ils s'occupent surtout de réaliser, par la législation ouvrière, un commencement de socialisme d'Etat.

ralement libre-échangistes, les libéraux s'efforcent de signaler les vices du protectionnisme, et soumettent à une critique rigoureuse les divers modes d'intervention de l'Etat ; très sceptiques sur ses aptitudes à gérer des exploitations autonomes, ils manifestent également une grande défiance à l'égard des innovations législatives, et ne font, pour la plupart, que des concessions progressives à la législation ouvrière.

Au contraire, un grand nombre d'économistes, tout en reconnaissant que notre organisation économique est principalement basée sur la propriété et l'initiative privées, et subsidiairement seulement sur l'action de l'Etat, constatent que l'un et l'autre facteurs ont un rôle à jouer dans la vie économique, et admettent une extension des attributions de l'Etat, dans les cas où elle paraît opportune, soit pour des raisons de sécurité, d'hygiène, ou de justice sociale, soit encore pour des raisons financières ou d'autres raisons *pratiques*. Ces interventionnistes ne sont généralement guidés que par ces considérations d'opportunité (1) ; et leur tendance, très répandue parmi les économistes contemporains, est souvent liée à une certaine défiance à l'égard des « grands principes » et des systèmes, quels qu'ils soient. Cependant il en est aussi qui peuvent, en donnant à leurs conceptions une allure systématique, se rattacher au socialisme d'Etat, décrit plus haut. C'est ainsi qu'en France la politique interventionniste, qui tend à assurer la classe ouvrière contre les principaux risques de l'existence, a été présentée comme l'application d'une doctrine *solidariste* (2).

(1) Un interventionnisme très mesuré a été longtemps représenté à l'université de Paris, par M. CAUWÈS, qui a, en même temps, largement contribué à orienter l'économie politique française vers une méthode historique et réaliste.

(2) La formule du solidarisme, rendue populaire par M. LÉON BOURGEOIS, dans un petit ouvrage sur *La solidarité*, a été transportée sur le domaine de l'Economie politique par M. GIDE. Voir dans *Quatre Ecoles d'Economie sociale, l'Ecole nouvelle*, par M. GIDE.



Une tendance analogue à la systématisation se manifeste chez certains *socialistes chrétiens*, quoique dans des orientations bien diverses : les uns (surtout parmi les catholiques) tentent de restaurer par le moderne syndicat, l'antique association corporative ; d'autres se proposent de généraliser les associations ouvrières de production ; d'autres enfin professent des doctrines fort voisines du collectivisme (1).

Mais il convient d'ajouter que les systèmes doctrinaux se réfugient de plus en plus en dehors du domaine de la science. Le collectivisme est resté l'idéal d'un parti politique ; mais il ne semble pas qu'il représente une doctrine admise par des économistes de profession, fussent-ils adhérents à ce parti. Le communisme fournit encore une thèse aux littérateurs de l'*anarchie* (2). Mais de plus en plus, les élucubrations doctrinales deviennent étrangères au développement de la pensée économique. Et il faut ajouter, à la louange de la science économique contemporaine, que, si les différences de caractère, d'ambiance ou de culture générale se traduisent encore, chez les économistes, par les divergences d'opinion, ces divergences n'influent plus guère aujourd'hui sur leurs méthodes de travail : ils savent que leur tâche se borne à exposer ce qui est, sans se préoccuper de ce qui doit ou devrait être, et qu'ils ont le devoir de faire connaître le résultat intégral de leurs recherches, sans souci des conséquences doctrinales qui peuvent en être tirées par d'autres.

(1) Voir le chapitre de M. GIDE sur *Les doctrines inspirées du christianisme*, dans l'Histoire des doctrines déjà citée.

(2) Consulter le chapitre de M. RIST sur les *Anarchistes* dans le même ouvrage.

**§ 14. — Les tendances scientifiques contemporaines ; le conflit des méthodes.**

L'heure ne semble plus être beaucoup plus aux grands systèmes scientifiques qu'aux systèmes doctrinaux. En dehors d'ouvrages élémentaires, destinés à coordonner et à exposer les principaux résultats acquis, avec un éclectisme voulu, les économistes professionnels, aujourd'hui très nombreux, se consacrent habituellement à des recherches très spécialisées, qui permettent de construire, ou de reconstruire, peu à peu l'édifice d'une discipline vraiment scientifique.

Seuls, quelques théoriciens ont cru devoir présenter, sous les apparences de traités d'économie politique, des études, d'ailleurs très développés, sur la valeur, ou sur l'« équilibre économique », — sans doute parce que, à leurs yeux, l'économie politique y tient tout entière. Cependant, sans méconnaître la place tout à fait centrale qu'occupent dans l'ensemble de la vie économique les faits envisagés dans ces ouvrages, ni la réelle importance de quelques-uns d'entre eux, il nous paraît plus exact de les considérer aussi comme des monographies. Mais ici nous touchons à un point controversé, à la conception même de la science économique et de sa méthode.

En effet, si les divergences doctrinales sont aujourd'hui reléguées à l'arrière-plan, et n'influent plus guère sur le développement de la pensée économique, il existe encore des divergences relativement au but à assigner aux études économiques et aux moyens de les élaborer ; et ces divergences sont si profondes que l'on a pu avoir parfois l'impression que deux sciences, ou du moins deux disciplines prétendant chacune au titre de science, coexistent sur le domaine de l'économie politique : deux disciplines animées d'un esprit si différent qu'elles



n'eussent guère pu manquer de s'excommunier l'une l'autre, si elles ne s'étaient le plus souvent ignorées (1).

On peut voir, en effet, jusqu'ici subsister deux grands groupes, deux écoles, d'économistes : l'une qui comprend notamment la presque totalité des auteurs allemands et la majorité des auteurs de langue française ; l'autre qui comprend l'école autrichienne, la très grande majorité des économistes anglais et américains, et beaucoup d'italiens.

La première, qui procède d'une façon lointaine d'Adam Smith et de J.-B. Say, et plus directement de Sismondi et de l'école historique allemande, représente l'esprit positif et documentaire. Ses adeptes s'efforcent de n'affirmer rien qui ne soit conforme aux faits ; ils traitent l'économie politique en science historique ; ils sérient les problèmes, les analysent en détail, en s'appuyant sur des données nombreuses ; et ils n'aboutissent à des théories générales que par de longues et patientes synthèses. En fait, les économistes de cette école ont surtout analysé le mécanisme de la Production et de la Circulation.

L'autre école, qui procède de Ricardo et de Stuart Mill, envisage habituellement des problèmes très généraux, simplifie la réalité pour pouvoir l'analyser, se borne à choisir quelques faits pour illustrer les idées, et s'efforce de résoudre les problèmes posés par le raisonnement déductif. En fait, les travaux de cette école portent principalement sur la valeur et sur la Répartition. Une telle conception de la méthode économique ne pouvait

(1) Du moins, la discussion des méthodes a eu lieu entre les adeptes de l'Ecole historique allemande et ceux de l'Ecole autrichienne. Mais les économistes de langue anglaise, dont les conceptions sont voisines de l'Ecole autrichienne, continuent à produire selon leur méthode, sans paraître recevoir d'influence appréciable de l'Ecole allemande contemporaine, ni en exercer une sur elle.

manquer de suggérer l'emploi des mathématiques ; et, effectivement, bon nombre d'économistes contemporains, suivant la tradition de *Thünen*, de *Cournot*, et de *Stanley Jevons*, emploient volontiers, dans une mesure d'ailleurs très inégale, le langage mathématique. L'extrême complexité des phénomènes économiques et le grand nombre des relations qui existent entre eux invitent, en effet, disent des partisans de cette méthode, à résoudre par des formules mathématiques des problèmes que ne saurait résoudre le raisonnement déductif ordinaire (1).

Mais, sans méconnaître que la méthode mathématique puisse s'appliquer utilement à certains problèmes de l'économie politique, il n'en résulte pas qu'elle suffise à écarter l'objection que ses adeptes eux-mêmes soulèvent contre la méthode déductive en général. Il semble bien, en effet, que l'extrême complexité des phénomènes économiques invite, en tous cas, à ne pas faire une place trop large à la déduction dans l'élaboration des théories. L'esprit humain est ainsi fait que le raisonnement ne peut porter utilement que sur un petit nombre de données ; dès lors, pour élaborer des théories déductives, il faut d'abord simplifier les hypothèses, ce qui conduit trop souvent à les fausser, et à défigurer la réalité ; de plus, les esprits déductifs, accoutumés à faire abstraction de ce qu'ils n'ont pas en vue, sont fort enclins à nier implicitement l'existence de tout ce qui n'est pas contenu dans leurs formules. Et, au total,

(1) On trouvera une défense élégante de la méthode mathématique que dans l'article de M. Aupetit sur *l'Œuvre économique de Cournot* dans la *Revue de métaphysique et de morale*, 1905 Consulter aussi l'étude de M. Bouvier, *La méthode mathématique en Economie politique*, extrait de la *Revue d'Economie politique*, 1901. Sur la critique de la méthode mathématique, voir F. Simiand. *La méthode positive en science économique.*



ils négligent tant de facteurs qui, dans la réalité, agissent ou peuvent agir sur les phénomènes considérés, qu'on ne peut généralement pas présenter les résultats de leurs théories comme scientifiquement démontrés (1).

Ce n'est pas à dire que le raisonnement déductif ne tienne une place nécessaire en économie politique, comme dans toute science, ni que les efforts des théoriciens déductifs soient vains. Les économistes font de la déduction comme M. Jourdain faisait de la prose : ils en font à tout instant. Mais les déductions à longue portée ne peuvent avoir de valeur scientifique que dans la mesure où elles permettent, par la simplification des hypothèses, de poser les problèmes, de les « retourner », et d'en préparer la solution. Elles sont nécessaires, sans être suffisantes ; elles empêchent l'esprit de s'égarer

(1) Ceci a été fort exactement noté par J.-B. Say dans le *Discours* introductif de son Traité d'économie politique : « Ils ont tiré, dit-il en parlant des disciples de Ricardo, toutes les conséquences de leurs principes en faisant abstraction de tous les autres, et sont arrivés en effet à des résultats différents des cas réels, qui sont les conséquences de l'action combinée d'un grand nombre de lois. » Il conclut que cette méthode *n'est pas de notre siècle*, et se réclame « de la méthode expérimentale de Smith ».

Plus d'un siècle s'est écoulé depuis que Say écrivait ces lignes. Mais, tandis que Sismondi et les historiens formulaient contre lui précisément les mêmes griefs qu'il formulait contre Ricardo, l'économie déductive continuait à fleurir en Angleterre et ailleurs. Les déductifs acceptent d'ailleurs d'un cœur léger la critique qu'on leur adresse quand on leur reproche de s'écarter de la réalité ; ils assurent que leur but n'est pas d'expliquer la réalité concrète, et qu'ils ont des visées plus hautes... Encore conviendrait-il que leurs théories ne fussent pas en contradiction avec les faits ; et c'est bien à eux cependant qu'il conviendrait de le démontrer.

Par contre, les théoriciens déductifs ont souvent reproché, non sans raison parfois, aux adeptes de l'école historique de ne pas savoir poser les problèmes, et d'attacher plus d'importance à la description des menus détails de la vie économique qu'à l'étude des problèmes les plus généraux.

dans le détail touffu de la réalité ; elles fournissent des constructions provisoires, ou plutôt des échafaudages, qu'un labeur plus patient, fait de beaucoup d'observations combinées au moyen de déductions courtes, serrées, et constamment contrôlées, doit remplacer tôt ou tard par une construction solide et scientifique.

On peut espérer que l'économie politique, bientôt dégagée non seulement des conflits doctrinaux, mais aussi des conflits de méthode, saura désormais concilier et combiner tous les procédés d'investigation et de raisonnement que le progrès de la pensée met à la disposition de la science.

---

# AUTEURS CITÉS

## A



## B

---

# TABLE DES MATIÈRES

---

## LIVRE DEUXIÈME

### Répartition.

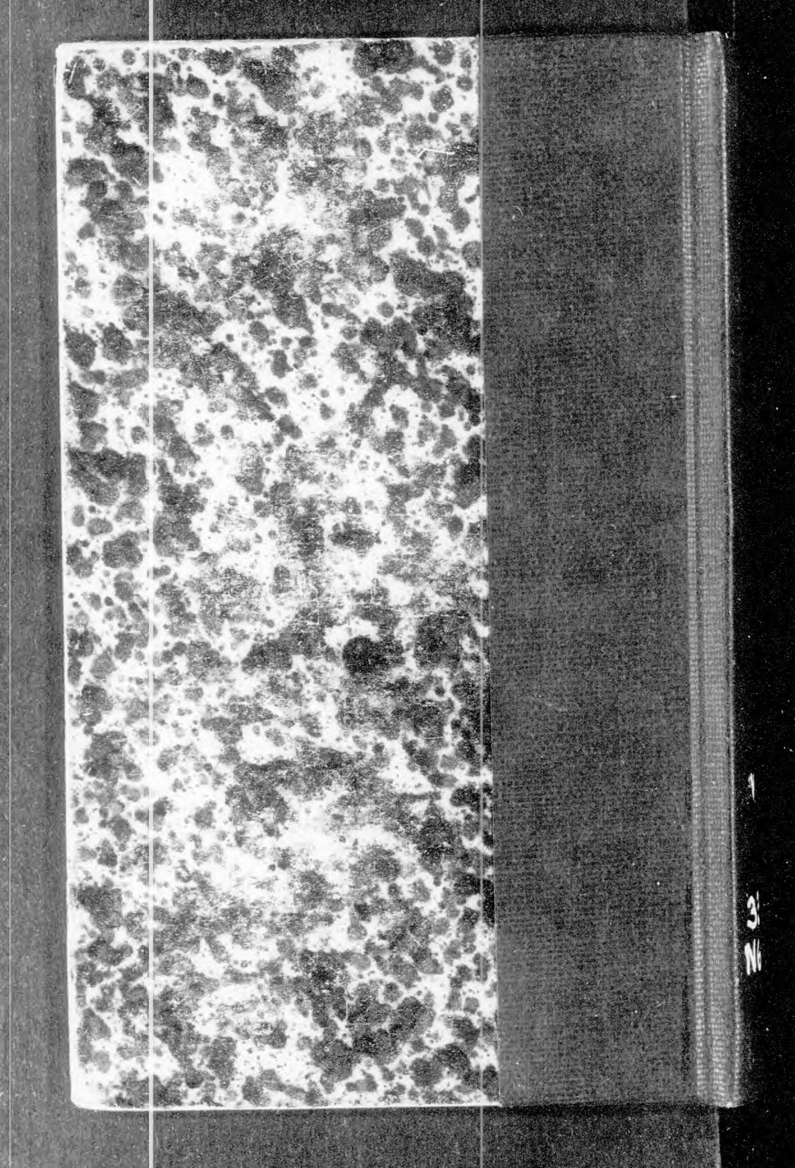
## LIVRE TROISIÈME

### Consommation.

## LIVRE QUATRIÈME

### Le développement de la pensée économique.

SAINT-AMAND (CHER). — IMPRIMERIE BUSSIÈRE.



END OF
TITLE